

**Paola Casavola, Renata Giunta,
Cecilia Manzo, Gianni Pitti**
a cura di Paola Casavola

Dicembre 2011

L'economia dei due angoli

**Agricoltura dinamica nel
Nord-Ovest e nel Sud-Est
della Sicilia**

Fondazione Res

Istituto di Ricerca su Economia e Società in Sicilia

©Paola Casavola, Renata Giunta, Cecilia Manzo, Gianni Pitti

Working Papers Res 04/2011

Dicembre 2011

p.casavola@gmail.com

renata.giunta@gmail.com

ceciliamanzo@gmail.com

gianni.pitti@resricerche.it



Fondazione Res
Istituto di Ricerca su Economia e Società in Sicilia

Via Cerda, 24
90139 - Palermo
tel. 091.6087434
fax 091.6087425

info@resricerche.it
www.resricerche.it

Progetto editoriale: Maria Izzo
maria.izzo@resricerche.it

L'economia dei due angoli

Agricoltura dinamica nel Nord-Ovest e nel Sud-Est della Sicilia

Paola Casavola, Renata Giunta, Cecilia Manzo, Gianni Pitti

a cura di Paola Casavola

L'economia dei due angoli. Sintesi.....	4
I. Motivazioni, domande e disegno della ricerca.....	8
1. Le motivazioni della ricerca.....	8
2. L'impostazione metodologica e i quesiti dell'analisi.....	8
3. Il rilievo del comparto agricolo in Sicilia.....	9
4. I territori-settori di approfondimento.....	15
5. Contenuto dei capitoli successivi.....	17
II. Il vitivinicolo nel Nord-Ovest.....	19
1. Caratteri del territorio.....	19
2. Il contesto globale e l'articolazione del settore vitivinicolo in Sicilia.....	21
3. Il ruolo del settore vitivinicolo nel territorio del Nord-Ovest.....	29
4. Origini, meccanismi e ostacoli della dinamica del settore nel territorio.....	35
5. Le relazioni interne al settore nel territorio e il rapporto con il 'mercato'.....	37
6. Le prospettive e gli scenari.....	41
7. Conclusioni.....	43
III. L'orticolo nel Sud-Est.....	45
1. Caratteri del territorio.....	45
2. Il settore orticolo in Sicilia.....	49
3. Il ruolo del settore orticolo nel territorio del Sud-Est.....	52
4. Origini, meccanismi e ostacoli della dinamica del settore nel territorio.....	54
5. Le relazioni interne al settore nel territorio e il rapporto con il 'mercato'.....	57
6. Le prospettive e gli scenari.....	62
7. Conclusioni.....	64
IV. Origini e prospettive del dinamismo dei due angoli.....	66
1. Lezioni dai casi di studio.....	66
2. Guardando dentro i casi: differenze e analogie.....	71
3. Brevi suggestioni per il dibattito tra gli attori e di policy.....	75
Elenco delle interviste.....	77
Riferimenti bibliografici e dei dati statistici.....	78
Note.....	83

L'economia dei due angoli

Agricoltura dinamica nel Nord-Ovest e nel Sud-Est della Sicilia

Paola Casavola, Renata Giunta, Cecilia Manzo e Gianni Pitti

*a cura di Paola Casavola**

L'economia dei due angoli. Sintesi

1. Argomento, obiettivi e metodo della ricerca

La ricerca si concentra su due porzioni del territorio regionale - i due angoli del Nord-Ovest e del Sud-Est - che si caratterizzano per la presenza diffusa di attività economiche (le filiere del vitivinicolo e dell'orticolo, tra quelle di punta per la complessivamente importante agricoltura siciliana) che hanno avuto nel passato recente un certo successo di mercato. Obiettivo della ricerca è comprendere le motivazioni di questo dinamismo, evidenziare similitudini e differenze. Accanto a tale obiettivo di merito, la ricerca persegue anche un obiettivo metodologico di analisi con metodi misti e di restituzione di risultati che contempera esposizione dei convincimenti raggiunti dai ricercatori con la voce diretta dei protagonisti. La ricerca combina, infatti, dati statistici ed evidenze dirette, cercando di interpretare e incarnare i primi alla luce delle testimonianze e del racconto diretto dei protagonisti. Attraverso i dati statistici e le evidenze raccolte nell'ascolto degli attori coinvolti, s'indagano il peso relativo della dotazione di vantaggi competitivi naturali e di lungo saper fare accumulato nel tempo e quello dell'innovazione intenzionale più recente, delle relazioni tra gli attori e della loro capacità di interagire con il mercato di riferimento. La ricerca ricostruisce così l'origine della dinamica del settore nel territorio, gli ostacoli incontrati a una maggiore espansione e il quadro delle prospettive, per suggerire così spunti al dibattito di policy e all'azione dei protagonisti diretti. I casi di studio forniscono volutamente molti dettagli che restituiscono la complessità e la storia dell'accumulazione del saper fare, la conoscenza profonda che del proprio mondo hanno gli attori, l'articolazione delle questioni (e di cui una sintesi breve non può dar conto appieno), ma che auspicabilmente potranno essere apprezzati dal lettore più interessato, perché in questi dettagli c'è la storia dei luoghi e, come sempre, la prova della complessità grande dello sfondo in cui si muovono gli attori reali alla prova della costruzione del proprio destino.

2. Il vitivinicolo nel Nord-Ovest

Il modo con cui si è raccontata la storia recente del vino siciliano è quello di un successo. È proprio nel territorio del Nord-Ovest, dove si concentra la produzione, che il mondo del vino appare, però, insieme, tanto un mondo di talenti e opportunità quanto di nodi irrisolti e di rendimenti potenziali non ancora raggiunti. Troviamo indubbiamente imprese nate o rinnovatesi grazie all'intuizione d'imprenditori lungimiranti che negli anni sono riusciti ad affermarsi sul mercato e che hanno saputo

comprendere le nuove condizioni di mercato più favorevoli ai vini di qualità, diventando casi emblematici e attraendo l'interesse sull'intero comparto. Dietro il successo c'è innanzitutto un saper fare diffuso nella viticoltura, che già nel passato aveva consentito all'area di arricchirsi con la coltivazione della vite e la produzione del vino liquoroso Marsala, e che ha resistito nel tempo, tramandato attraverso vocazioni familiari e il contesto locale. Anche relevantissima, però, è stata l'acquisizione di nuove competenze diffuse intenzionalmente in una fase eroica della politica di settore che ha puntato sull'assistenza tecnica e il trasferimento tecnologico alle imprese attraverso la sperimentazione di nuovi vitigni, lo sfruttamento più razionale di quelli locali e l'importazione di avanzate tecniche di vinificazione. Tuttavia, le ricadute che il settore ha avuto sul territorio sono rimaste limitate rispetto al potenziale e i maggiori rendimenti sono stati ottenuti solo da un numero circoscritto di realtà aziendali. Questa situazione, già non ottimale, presenta inoltre forti rischi prospettici, perché l'area nel suo insieme produce molto, ma fattura poco. Le prospettive di reddito della gran parte dei viticoltori (i detentori del saper fare di base) rimangono pertanto incerte e molti ritengono che in futuro la produzione si ridurrà e, insieme con essa, la superficie coltivata a vite. Una parte dei mancati migliori esiti territoriali sta nel permanere di una struttura organizzativa molto fragile, quella di molte delle ancora numerose cantine sociali che gestiscono la quota maggioritaria della produzione ottenendo però fatturati modesti. Il nodo della mancata ristrutturazione del mondo cooperativo continua ad assorbire molte energie della politica di settore in strategie di breve termine, dirette ad affrontare la continua emergenza dei redditi agricoli. Il forte squilibrio tra produzione imbottigliata e produzione totale che esita in vendite a bassissimo prezzo del vino sfuso, alimenta conflitti in cui molto si confondono le ragioni e i torti. Una parte delle difficoltà a fare meglio origina anche nella scarsa attitudine relazionale delle imprese anche di quelle che hanno una struttura più solida. Indubbiamente l'apertura alla collaborazione non è favorita dal difficile contesto dell'area che rimane tra le più difficili per presenza di criminalità organizzata, né dall'atteggiamento delle politiche regionali che hanno per lo più privilegiato interventi diretti al sostegno individuale dei redditi, e assai meno hanno investito con continuità su un progetto più ampio, sia per il settore sia, soprattutto, per il territorio. Tuttavia, anche se le doglianze di molti sull'assenza di una guida politica stabile e lungimirante non sono certo infondate, il settore di riferimento sarebbe sufficientemente sano e capace per imporre un'agenda migliore anche alla politica (regionale e locale), se fosse al suo interno più coeso. Le caratteristiche di tale agenda migliore sono, infatti, per molti tratti chiare a un numero abbastanza ampio e diversificato di soggetti, sia nel settore operativo, sia anche all'interno dell'apparato amministrativo regionale. Riprendere autorevolmente le fila del discorso in modo solo settoriale appare però al momento difficile, perché la necessità di dover collocare sul mercato grandi quantità per salvaguardare lo straordinario patrimonio di superficie vitata del Nord-Ovest non è necessariamente coincidente con gli interessi e la posizione di quanti ritengono che le grandi quantità di vino prodotte, e a lungo commercializzate allo stato sfuso, costituiscono una minaccia per le realtà imprenditoriali che puntano sulla qualità. Una strada, forse più praticabile dal punto di vista del consenso, potrebbe essere quella di rilanciare con maggior convinzione un discorso più intersettoriale e più attento agli equilibri territoriali, legato ad esempio allo sviluppo del cd. turismo del vino, che è ambito di crescente interesse nei flussi di turismo internazionale. Questa strada, ancora poco battuta con convinzione sistemica, potrebbe costituire un terreno di interlocuzione più allargato in cui ricercare margini di diversificazione anche sul lato del prodotto e che potrebbe contribuire a chiarire agli attori in campo l'esistenza non solo di una loro responsabilità, ma anche capacità collettiva negli

esiti di sviluppo per il territorio. Si tratta di una prospettiva possibile, ma che richiederebbe un progetto organico da costruirsi soprattutto a cura degli attori locali (privati e pubblici) con maggiore fiducia nella capacità delle proprie forze.

3. *L'orticolo nel Sud-Est*

La produzione orticola e in particolare l'orticoltura in serra hanno costituito a lungo negli ultimi decenni un fattore di ricchezza diffusa nell'area del Sud-Est di cui hanno beneficiato anche piccole realtà di imprenditoria agricola oltre che aver contribuito all'affermarsi di imprese di dimensioni e fatturato considerevoli. Consumatori sempre più attenti alla qualità e genuinità dei prodotti alimentari, sempre più investiti da informazioni su ciò che è salutare avere nella propria dieta costituiscono la grande opportunità per i prodotti agricoli di qualità, anche quelli apparentemente più semplici. Il mondo della commercializzazione dei prodotti di qualità è però ben lontano nella sua organizzazione dalle tradizioni e dai valori del mondo agricolo. I protagonisti del territorio nel settore confermano tutti le maggiori difficoltà della fase corrente rispetto al passato, sottolineando però che queste non dipendono da una crisi congiunturale, ma dall'evoluzione incompleta del settore che non si è adattato compiutamente alle logiche della competizione commerciale.

L'analisi ha confermato che il Sud-Est, pur con rilevanti differenze interne, è un'area dinamica e consapevole, la cui forza principale sta nella serietà della classe imprenditoriale e nelle grandi expertise accumulate in modo diffuso nella produzione, anche al di fuori dei comparti agricoli che rimangono comunque sia un tratto identitario dell'area, sia una fonte non sostituibile di reddito. In questi comparti il dinamismo osservato lungo diversi decenni non è solo derivante dall'aver mantenuto una tradizione agricola, ma è frutto di una qualità ricercata attraverso l'innovazione costante, incoraggiata dai contatti con gli operatori internazionali e dalla possibilità di poter beneficiare direttamente dello sforzo innovativo anche da parte di molti piccoli produttori che sono storicamente proprietari della terra che coltivano. Questa capacità innovativa si è però solo limitatamente estesa al di fuori del segmento della produzione, che è peraltro rimasta nella quasi totalità legata al segmento del prodotto fresco e non trasformato. Si tratta di un comparto a domanda elevata, ma con margini ridotti e fortemente compressi dalle logiche della grande distribuzione. Gli operatori più avveduti concordano quindi nell'urgenza di applicare nuove tecniche da un punto di vista commerciale e manageriale (oggi limitate solo alle imprese già grandi e affermate) e ritengono che sia necessario insistere nella promozione di strategie cooperative sulla cui portata positiva esiste notevole consapevolezza. Non è però evidente che il dinamismo mostrato dai privati, e anche la loro capacità di analisi del proprio contesto, si sia inquadrato in un disegno collettivo d'area più vasto che abbia avuto esito nella messa a disposizione di maggiori servizi comuni per fronteggiare il mercato e mobilitato le energie istituzionali per attenuare le gravi diseconomie legate alle condizioni ancora arretrate dei servizi territoriali. Questi aspetti appaiono di rilievo non solo per le filiere agricole in senso stretto e per una possibile migliore evoluzione in direzione di un maggior peso dell'agroindustria, ma anche per l'equilibrio complessivo dei diversi modelli di sviluppo che convivono nell'area. In particolare, difficilmente le aspettative che molti nutrono sulla possibilità di integrare la specializzazione produttiva dell'area con una maggiore crescita dei comparti turistici potranno realizzarsi in assenza di maggiore presidio e coordinamento dal lato istituzionale. Malgrado la presenza di ampi margini di ulteriore crescita derivanti da maggiori relazioni intersettoriali e interterritoriali, l'ulteriore sviluppo endogeno dell'area passa oltretutto da una maggiore azione collettiva e coordinata dei privati anche dall'attivarsi di

nuovi investimenti in infrastrutture e servizi di trasporto moderno, esiti possibili solo con un miglior coordinamento istituzionale sull'intera area.

4. Spunti per il dibattito

In entrambi i territori analizzati, il principale punto di forza è il saper fare diffuso nella coltivazione dei prodotti di base (la vite e i prodotti dell'orticolo) che è insieme di eredità storica e esito di rinnovamento continuo, in entrambi i casi tramandatosi per generazioni ma non rimasto identico a se stesso. Pur nella diversità delle filiere di riferimento, la qualità media elevata del prodotto agricolo di base non è in discussione per entrambi i territori. Le due aree, pur oggi entrambe chiamate a fronteggiare crescenti difficoltà di mercato, sono però molto diverse sotto altri aspetti che richiamano innanzitutto il migliore rapporto identitario tra territorio e sue tradizioni agricole del Sud-Est rispetto al Nord-Ovest, pure collocato su una filiera potenzialmente più ricca e dove in passato l'identificazione tra successo economico e filiere agricole era egualmente forte. L'investimento cognitivo su questo carattere identitario appare pertanto indispensabile per un maggiore successo (come testimonia la migliore e più egualitaria distribuzione dei rendimenti ottenuta nel Sud-Est), perché costituisce il cemento indispensabile all'azione collettiva. Se entrambe le aree hanno ereditato dalla storia e capitalizzato nel tempo, anche in qualche caso con il contributo di promozione tecnica delle politiche di settore, un saper fare che ha pochi eguali e che oggi può incontrare opportunità di non poco rilievo legate alla domanda per le proprie produzioni caratteristiche, non vi sono rendimenti necessari dal solo saper fare tradizionale. Questo non è sufficiente per affrontare compiutamente le logiche della competizione. Occorre integrare quell'antico saper fare con altre competenze e con un disegno strategico che va oltre l'azione individuale. Al fine di realizzare entrambi questi presupposti per competere meglio e ottenere maggiori risultati per i territori, le responsabilità chiamate in causa e le alleanze da realizzare sono molteplici: tra gli attori privati per la produzione di servizi e strategie comuni e tra attori privati e con le istituzioni pubbliche per indirizzare in modo oculato le risorse disponibili e sciogliere i nodi delle diseconomie esterne. La grande consapevolezza di tanti attori locali ed esponenti dell'amministrazione sui temi da affrontare, sulla natura delle difficoltà, sull'estensione e limiti delle opportunità, e sui contenuti di strategie più efficaci è comunque un dato importante che segnala il molto che può essere compreso e ottenuto attraverso una discussione schietta tra i protagonisti diretti.

I. Motivazioni, domande e disegno della ricerca

1. Le motivazioni della ricerca

La ricerca si concentra su due porzioni del territorio regionale che si caratterizzano per la presenza diffusa di attività economiche (le filiere del vitivinicolo e dell'orticolo) che hanno avuto una storia recente interessante per successo di mercato, con l'obiettivo di meglio comprenderne le motivazioni e approfondire per questi casi la validità di ipotesi emerse da studi precedenti. In particolare, il primo Rapporto della Fondazione Res del 2009 nel ricostruire la geografia dello sviluppo territoriale della Sicilia aveva individuato sullo scenario regionale alcuni territori più robusti e dinamici dal punto di vista delle attività economiche private di mercato. In quella sede si erano formulate anche alcune ipotesi preliminari sulle motivazioni per cui quei luoghi apparivano statisticamente 'emergenti'¹. Osservando la specializzazione relativa di quei territori, si era suggerito che tale migliore posizione nella maggior parte dei casi potesse essere attribuibile a 'vantaggi competitivi naturali', cioè a dotazioni particolari (posizione geografica, clima, paesaggio, qualità dei suoli, risorse minerarie) valorizzate nel tempo con il cumularsi di abilità al loro sfruttamento. Assai meno presente, e solitamente circoscritta a casi d'impresa più che a ampie porzioni di territorio, risultava una posizione competitiva costruita in epoca più recente sulla base di innovazione e ideazione autonoma di prodotti e servizi moderni². La comunque esigua presenza di ampia capacità imprenditoriale di mercato nella regione, sovente anche nei territori emergenti, era stata giudicata dipendere da complessi intrecci di vicende storiche, di organizzazione istituzionale e di politiche pubbliche scarsamente lungimiranti. Ma uno studio basato solo sulle statistiche disponibili e che ha guardato ai territori da lontano, per quanto condotto con accuratezza, non poteva avere l'ambizione di fornire spiegazioni esaurienti. Più che a offrire un giudizio esaustivo sullo stato dell'economia territoriale, infatti, quello studio ambiva soprattutto a costruire una prima base descrittiva su cui innestare ulteriori analisi di approfondimento. In questa prospettiva, la ricerca che si presenta qui indaga in modo più ravvicinato alcuni tra i territori considerati "emergenti" e collocati nel Nord-Ovest e nel Sud-Est della regione, utilizzando come base di partenza l'analisi precedente e integrando ulteriore e più specifica informazione statistica con l'ascolto di attori e testimoni, e l'osservazione dei luoghi. Lo scopo principale dell'analisi è capire meglio cosa c'è dietro i dati aggregati che hanno evidenziato nei "due angoli" dell'isola tracce, più o meno consistenti, di vitalità economica. Ci s'interroga quindi su quale sia l'origine del relativo successo evidenziato, quali e perché ne siano i limiti e quali e a che condizioni ne possano essere le prospettive, al fine di rendere spiegazioni più complete e fornire sollecitazioni al dibattito più puntuali.

2. L'impostazione metodologica e i quesiti dell'analisi

L'interesse principale della ricerca riguarda le origini e i meccanismi della dinamica dei territori, non quella dei settori. Tuttavia, l'impostazione dell'analisi è partita dalla considerazione che per capire cosa accade in un territorio che sembra funzionare meglio dal punto di vista economico è utile osservare quel territorio dal punto di vista di un settore che sembra averne caratterizzato di più la dinamica di mercato negli ultimi 15-20 anni. La ricerca indaga quindi il 'ruolo del settore nel territorio' partendo dagli attori che in quel territorio sono attivi in settori che secondo l'informazione disponibile sono andati 'abbastanza bene' e che quindi più hanno da raccontare, più hanno in gioco rispetto al futuro e, probabilmente, sono i soggetti principali alla base della relativa robustezza o dinamismo territoriale che risulta dai dati statistici.

La ricerca ha seguito un metodo misto per quanto riguarda la raccolta e l'analisi dell'informazione e la conseguente costruzione di ipotesi interpretative. Si confrontano, infatti, informazioni cosiddette "secondarie" (dati statistici già disponibili, materiale documentale anche non prodotto a fini di ricerca, altri studi) con informazione cosiddetta "primaria" derivante dagli esiti di un'indagine di campo condotta attraverso interviste semi strutturate con testimoni privilegiati e attori dei settori di riferimento. Se l'informazione secondaria è stata indispensabile per costruire il perimetro iniziale della ricerca, le interviste³ hanno apportato informazioni importanti per testare e riformulare alcune ipotesi iniziali (definite sulla base di una prima analisi di materiale documentale pertinente) e per rintracciare i meccanismi in atto attraverso le evidenze narrate e le 'teorie' proposte dagli attori. I soggetti da intervistare sono stati individuati durante il lavoro di campo a partire dai primi incontri con testimoni privilegiati che hanno fornito indicazioni per interviste successive e da ulteriori riferimenti suggeriti poi sequenzialmente dagli stessi intervistati. Le evidenze raccolte nelle interviste sono quindi certamente da considerare una fonte molto importante, che caratterizza l'approccio di ricerca seguito e che hanno aiutato anche a interpretare meglio le altre fonti disponibili e a illuminare aspetti che, pur presenti in altro materiale, non erano stati compresi appieno. In molti casi hanno costituito la spinta a cercare altri dati ed evidenze, in modo più mirato, al fine di trovare riscontri e a ordinare e dare la più corretta dimensione ai fatti segnalati come rilevanti dagli attori reali.

Nell'individuazione e analisi delle fonti disponibili e nella costruzione (e analisi) dei quesiti posti ai testimoni privilegiati e ai protagonisti diretti del settore, la ricerca si è concentrata su alcuni aspetti che si sono considerati cruciali per capire storia recente e tendenze in atto:

- Le origini, l'entità e l'evoluzione della dinamica del settore nel territorio. Cosa e perché ha dato luogo alle dinamiche territoriali di medio termine visibili nei dati statistici disponibili e/o riconosciute nella discussione?
- I meccanismi organizzativi e le relazioni prevalenti nei settori caratterizzanti gli aspetti dinamici di questi territori. Quali sono, da cosa originano e con che esiti avvengono le interazioni (collaborazione, competizione, dialogo, scambio) tra le imprese? Quali sono, se presenti, i conflitti tra gli attori e da cosa sono motivati?
- Gli ostacoli e/o i bisogni da soddisfare per cogliere opportunità ulteriori di sviluppo e i loro protagonisti (attori privati e attori istituzionali). Quali sono gli specifici ostacoli/debolezze, minacce, punti di forza e opportunità? Chi li comprende, ne parla, come e in che termini li rappresenta? Come si comportano i protagonisti?

3. Il rilievo del comparto agricolo in Sicilia

In questa ricerca ci concentriamo su due aree sub regionali collocate nel Nord-Ovest e nel Sud-Est, caratterizzate in modo evidente da alcune filiere dell'agricoltura (vitivinicola e orticola) particolarmente dinamiche nel passato recente. Non si tratta delle uniche relazioni settore-territorio emerse come interessanti nella ricerca del 2009. Tuttavia vi sono importanti motivi che hanno spinto ad avviare approfondimenti considerando innanzitutto l'intersezione tra agricoltura e dinamismo territoriale. Il caso siciliano è, infatti, abbastanza particolare, non solo perché l'agricoltura è ancora molto rilevante nell'economia complessiva e il valore aggiunto agricolo siciliano pesa molto di più su quello nazionale di quanto ciò sia per l'economia della Sicilia nel suo complesso, ma perché è all'interno

dell'agricoltura (che pure è anche un settore assistito e con una storia molto dipendente dalla regolamentazione europea) che vi sono ambiti particolarmente dinamici, caratterizzati da innovazione e da un certo successo di mercato. Inoltre, per motivi sia statistici e sia di evoluzione organizzativa del settore, questi aspetti non sono apprezzabili compiutamente attraverso le fonti di dati secondari che non consentono agevolmente di aggregare le attività economiche di mercato in agricoltura al resto dell'economia⁴, né di indagarle con le categorie abitualmente utilizzate per il settore dell'industria e dei servizi, e nascondono quindi il fatto che è nel settore agricolo che oggi si ritrovano in Sicilia forse le più grandi realtà imprenditoriali (sia in numero di addetti, sia di fatturato).

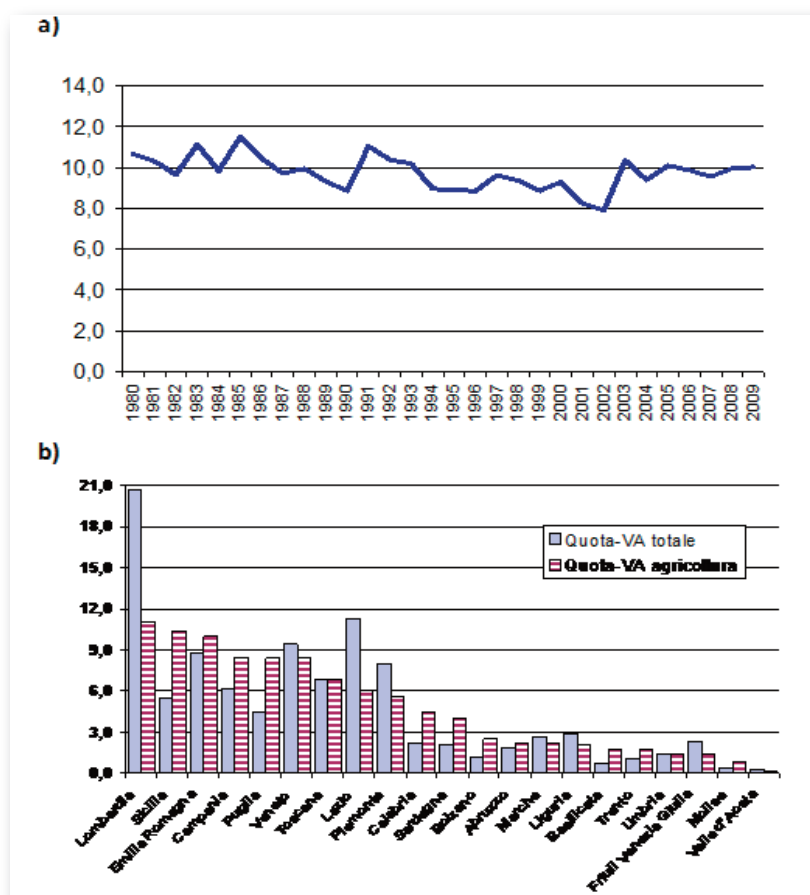
Avviare un approfondimento partendo dalle relazioni tra filiere dinamiche dell'agricoltura e territorio appare inoltre particolarmente interessante per comprendere se e fino a che punto siano state le condizioni di vantaggio competitivo naturale (di indubbio rilievo nel comparto) a spiegare il dinamismo registrato in epoca recente.

3.1 Caratteristiche strutturali e specializzazioni dell'agricoltura siciliana

In termini di valore aggiunto, il peso del comparto agricolo regionale è storicamente elevato (Fig. 1.1 a e b).

Seppure si sono registrate fasi diverse – in valore assoluto: una contrazione nell'ultima parte degli anni '80, un notevole ancorché erratico rimbalzo negli anni '90 e una più chiara tendenza al consolidamento, dopo alcuni anni incerti, dal 2003 in poi – l'agricoltura regionale ha complessivamente mantenuto una posizione molto rilevante che dal 2003 al 2009 è rimasta pressoché costante attorno al 10 per cento del valore nazionale. Il peso della Sicilia sul valore aggiunto agricolo nazionale è oggi comparabile solo a quello della Lombardia e dell'Emilia Romagna e fortemente contrasta con l'assai più ridotto peso (attorno al 5 e mezzo per cento) della regione sul valore aggiunto totale nazionale. L'agricoltura in Sicilia ha mostrato negli anni 2000 una notevole evoluzione positiva, come provano alcune aree più sviluppate dell'Isola che vedono nel comparto la presenza di aziende innovative con elevati livelli di produttività e buona capacità di presenza sui mercati. Il panorama, tuttavia, non è omogeneo. Insieme a aziende moderne e dinamiche coesistono, infatti, imprese molto più arretrate, in molti casi ancora marginali. Negli anni le produzioni regionali hanno però evidenziato decisi passi in avanti, soprattutto sotto il profilo qualitativo, registrando una crescita delle varietà e un'espansione anche dell'agricoltura biologica (particolarmente apprezzata nei mercati nordeuropei). Per molti comparti a una riduzione della produzione raccolta, ha fatto riscontro un miglioramento della qualità del prodotto, con relativo incremento dei prezzi e dei valori medi unitari: è il caso del vino, degli agrumi e di molti prodotti dell'ortofrutta. Le innovazioni introdotte riguardano sia i processi produttivi, sia il prodotto, con l'introduzione di *cultivar* più rispondenti alle richieste dei consumatori. Il comparto agricolo ha inoltre sviluppato processi di integrazione verticale e di filiera, che ne hanno rafforzato la capacità produttiva e di penetrazione sul mercato.

Figura I.1 – Sicilia a) quota del valore aggiunto in agricoltura sul totale nazionale (1980-2009) e b) posizione relativa rispetto alle altre regioni italiane in termini di quota sul valore aggiunto agricolo e totale (2009) – valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Contabilità territoriale, edizione 2010).

3.2 Evoluzione del numero aziende nel decennio 2000-2010

I dati provvisori del 6° Censimento dell'Agricoltura (realizzato alla fine del 2010) danno un'idea del notevole cambiamento organizzativo avvenuto nel decennio: il numero delle imprese è diminuito, passando da circa 350 mila a meno di 220 mila, oltre il 37% in meno rispetto alla rilevazione censuaria del 2000. La scomparsa di molte aziende marginali ha comportato un aumento delle dimensioni medie delle imprese, passate, in termini di SAU (superficie agricola utilizzata) media, da 3,7 a 6,3 ettari (con un incremento tra i maggiori registrati a livello nazionale). Questo dato, unitamente al fatto che il complesso della superficie agricola utilizzata non è troppo diminuito nel decennio, indica che avanzamenti si sono registrati verso il superamento della frammentazione fondiaria, che ha costituito un freno allo sviluppo del settore.

Specializzazioni - I coefficienti di specializzazione settoriale, calcolati sulla base delle superfici investite nelle province nelle principali coltivazioni in rapporto alla corrispondente media regionale, evidenziano le specifiche vocazioni produttive a livello territoriale (Tavola I.1).

Tavola I.1 – Province della Sicilia a) Superficie investita e b) Specializzazione nei comparti agricoli, anno 2009.

a) - Superficie investita (ha) per provincia (2009)									
	TP	PA	ME	AG	CL	EN	CT	RG	SR
Seminativi									
Piante da tubero	460	150	1.050	808	1.195	0	655	1.150	6.750
Ortive	2.445	15.810	2.866	17.231	16.828	935	4.301	5.451	7.617
Coltivazioni legnose agrarie									
Uva da tavola	40	70	20	6.720	4.522	0	4.000	3.000	190
Uva da vino	69.000	15.786	1.870	26.139	7.140	900	5.000	1.500	2.500
b) - Coefficienti di specializzazione produttiva per provincia *, 2009 (Sicilia = 1,00)									
	TP	PA	ME	AG	CL	EN	CT	RG	SR
Seminativi									
Cereali	0,70	1,56	0,05	0,80	1,42	1,76	0,81	1,13	0,75
Legumi secchi	1,00	1,35	0,15	1,55	1,05	1,97	0,65	0,24	0,11
Piante da tubero	0,31	0,06	0,73	0,44	1,18	0,00	0,43	1,91	7,94
Ortive	0,28	1,13	0,33	1,55	2,76	0,14	0,47	1,50	1,49
Coltivazioni legnose agrarie									
Uva da tavola	0,02	0,02	0,01	2,39	2,94	0,00	1,73	3,28	0,15
Uva da vino	4,42	0,64	0,12	1,33	0,66	0,07	0,31	0,23	0,28
Olivo	1,09	0,75	1,86	1,06	0,65	1,09	0,68	0,82	0,91
Agrumi	0,14	0,43	1,00	0,30	0,55	0,65	2,68	0,99	3,56
Fruttiferi	0,02	0,27	1,38	1,36	1,35	1,68	0,74	2,20	1,54
Prati permanenti e pascoli									
	0,60	1,24	1,85	0,91	0,49	0,88	1,25	0,73	0,30

Nota: il coefficiente di specializzazione è dato dal rapporto tra il peso % delle superfici investite per tipo di coltivazione nelle singole province sul totale provinciale e il corrispondente peso regionale delle coltivazioni considerate.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Statistiche dell'agricoltura- Sistema informativo agricoltura e zootecnia).

Nell'ambito dei seminativi indici di specializzazione elevati (superiori quindi alla media regionale standardizzata sul valore di 1,00) interessano la coltivazione di patate (7,94) e delle specie orticole (1,49) nel Siracusano; anche nel Ragusano si concentrano le stesse produzioni: piante da tubero (1,91), ortaggi (1,50) e cereali (1,13). Nella provincia di Enna la specializzazione prevalente riguarda la produzione di cereali e legumi secchi (rispettivamente con indice 1,76, e 1,97), così come nelle province di Palermo e Caltanissetta. Per le coltivazioni legnose, nel Trapanese si rileva la forte concentrazione d'investimenti nel comparto vitivinicolo, con indici pari a 4,42 per le superfici destinate alla produzione di uva da vino. Elevati indici di specializzazione si riscontrano nella provincia di Agrigento per i terreni coltivati a uva da tavola e da vino (rispettivamente 2,39 e 1,33) e per la frutta, in particolare in guscio. Catania conferma la vocazione agrumicola con un coefficiente di specializzazione pari a 2,68, ma si caratterizza anche per il rilevante peso degli investimenti nella produzione di uva da ta-

vola. Sempre nel comparto delle coltivazioni legnose vanno evidenziati gli indici di specializzazione produttiva della provincia di Ragusa, per quanto riguarda l'uva da tavola e la frutta, e di Siracusa per i prodotti agrumicoli e la frutta. La provincia di Palermo mostra un indice di rilievo nella vitivinicoltura di qualità. Messina presenta un coefficiente più elevato nelle superfici investite a olivo, mentre Caltanissetta mostra un coefficiente elevato per la produzione di uva da tavola. Per quanto riguarda i prati permanenti e i pascoli, il coefficiente più elevato si riscontra nel Messinese (1,85) e nelle province di Palermo e Catania.

3.3 *L'agricoltura di qualità*

Nonostante numerosi vincoli strutturali, tra i quali la carenza di servizi alla produzione, alcuni segmenti dell'agricoltura siciliana stanno realizzando mutamenti che riguardano non solo il versante qualitativo della produzione, ma anche quello organizzativo e gestionale. Il Rapporto Res 2009, indagando tra le imprese innovative siciliane, ha evidenziato un gran numero di imprese di eccellenza appartenenti al comparto agricolo, che interessano diverse aree geografiche⁵.

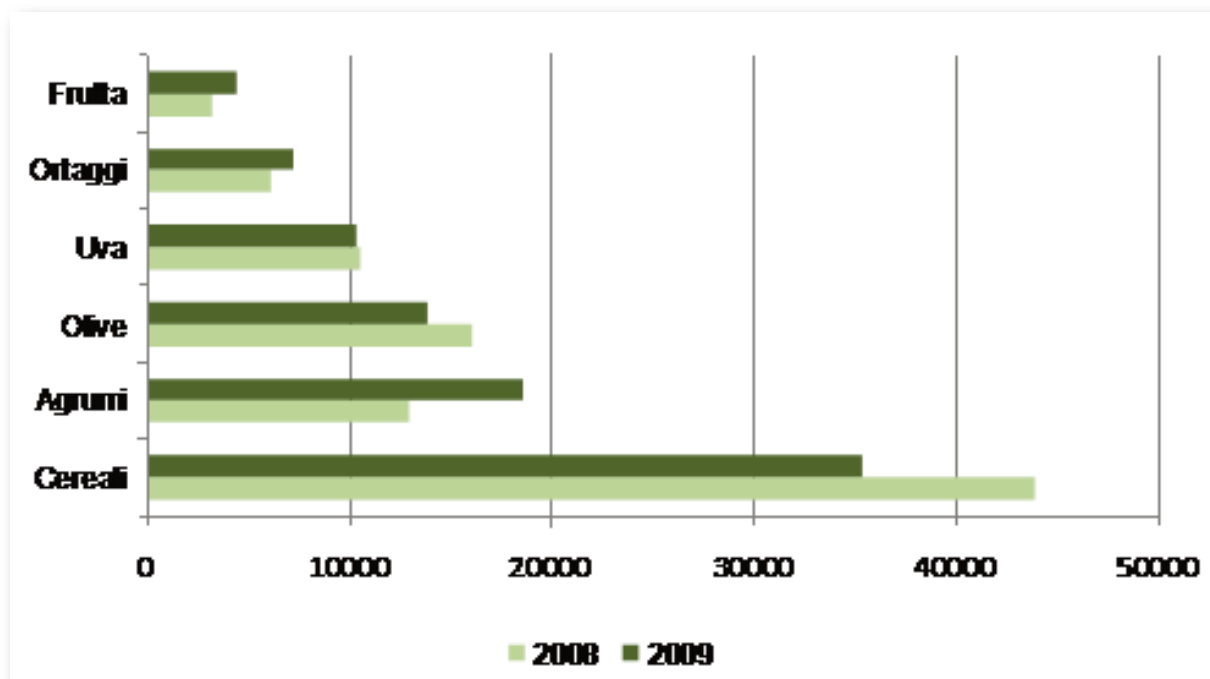
Le aziende innovative che operano nella regione raggiungono elevati livelli di reddito e appaiono in grado di competere sui mercati; hanno attratto investimenti esterni, in particolare nei settori della vitivinicoltura, dell'olivicoltura e dell'orticolo. Secondo le analisi di quel Rapporto, gli indicatori di redditività (ROE, ROI e ROS⁶) relativi alle aziende a potenziale innovativo del settore agricoltura evidenziano una migliore *performance* rispetto alla media delle imprese dinamiche regionali⁷.

È significativa, in particolare, l'evoluzione del settore vitivinicolo, che ha saputo cogliere i segnali provenienti dal mercato, operando nel giro di pochi anni un importante processo di riconversione e di miglioramento qualitativo e di marketing. Il settore è stato interessato da un processo di razionalizzazione produttiva, con la fuoriuscita di un consistente numero di aziende marginali e l'aumento delle dimensioni medie aziendali. Negli anni recenti si è realizzata una rilevante inversione di tendenza: dalla massiccia produzione di vini da taglio, con elevata gradazione alcolica, destinati in buona parte alla distillazione sostenuta dai contributi comunitari, alla creazione di vini di qualità, frutto di un'intensa attività di ricerca e sperimentazione, praticata anche all'interno delle imprese. Grazie alla riconversione dei vitigni, a nuovi incroci e a tecniche di trasformazione più sofisticate, il vino siciliano oggi è tornato a competere con i migliori prodotti nazionali e esteri, riguadagnando quote di mercato, interno e internazionale. Anche il comparto dell'ortofrutta, che ha una spiccata specializzazione nelle aree del ragusano e del siracusano, registra un avanzamento qualitativo, frutto in non pochi casi di attività di ricerca finalizzata a una migliore integrazione con la filiera agroalimentare.

Un altro aspetto che merita attenzione è la crescente presenza di aziende che praticano l'agricoltura biologica. Secondo i dati del Sinab⁸, a fine 2009, gli operatori che realizzano colture biologiche sono oltre 7.400 e le superfici investite superano i 206 mila ettari (oltre il 18% delle coltivazioni biologiche nazionali). Le superfici destinate alle coltivazioni biologiche riguardano soprattutto cereali, agrumi, olive, ma anche i settori dell'uva, degli ortaggi e la frutta (Figura I.2).

Per quanto riguarda le produzioni viticole, in gran parte orientate alla produzione di uva da vino, la coltivazione biologica è localizzata nella provincia di Trapani e in quella di Palermo. La superficie orticola biologica regionale, investita soprattutto a carote, patate, zucchine, pomodoro e fragole, si concentra per il 70% nelle due province di Ragusa e di Siracusa, in particolare nei comuni di Ispica, Ragusa, Siracusa, Vittoria e Scicli, che rappresentano uno dei più importanti poli produttivi di ortaggi biologici d'Europa.

Figura I.2 Sicilia - Superfici investite a principali prodotti biologici (ha)



Fonte: elaborazione di dati SINAB

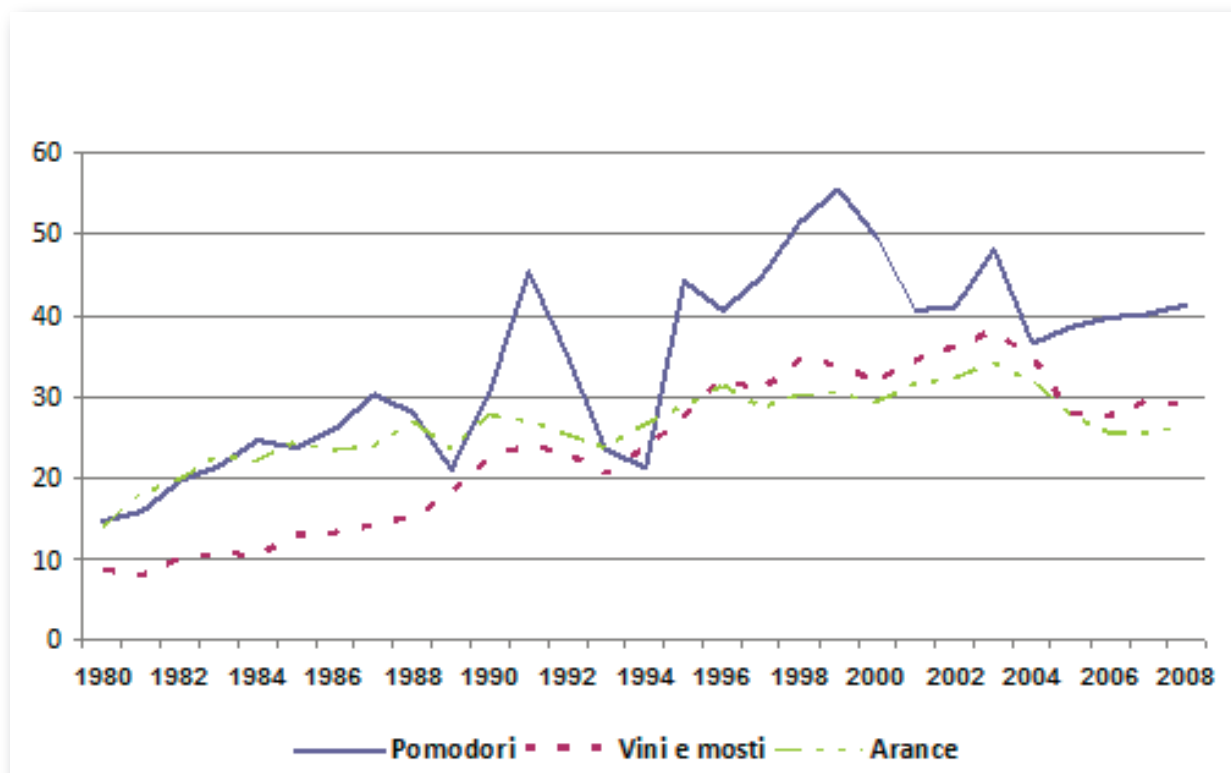
3.4 Il peso dell'agroindustria

A fronte di questa complessivamente interessante situazione per il comparto agricolo in senso stretto, assai meno sviluppato, è però il comparto dell'agroindustria. Benché si tratti comunque di un settore di specializzazione relativa per la regione, la dimensione raggiunta non è comparabile a quella di altre regioni similmente importanti in termini di valore aggiunto agricolo. Negli ultimi dati di contabilità regionale completi nel dettaglio di tutti i settori manifatturieri (anno 2007) il rapporto tra valore aggiunto agroindustriale e agricolo è del 111,5 per cento per il Centro-Nord e solo del 50 per cento nel Mezzogiorno. Per la Sicilia è inferiore e pari al 41 per cento. Si tratta di un dato solo in parte dipendente dal peso assoluto che ha il valore aggiunto agricolo siciliano, se si considera che la regione Emilia-Romagna, che mostra un peso sul valore aggiunto agricolo nazionale comparabile a quello siciliano (attorno al 10 per cento), ha raggiunto un rapporto tra valore aggiunto dell'agroindustria e valore aggiunto agricolo pari al 167,6 per cento nel 2007, con un incremento di 65 punti tra 2000 e 2007. Tale incremento è stato nel medesimo periodo di oltre 17 punti nella media del Centro-Nord, solo di 6,3 punti nel Mezzogiorno e di 5,2 punti in Sicilia.

La dinamica espansiva di alcuni settori agricoli è comunque testimoniata da molte fonti e si ricava anche dall'andamento dei prezzi medi unitari (VMU) per alcuni principali prodotti regionali – pomodoro, vini e mosti e agrumi – che evidenzia la migliore *performance* in termini reddituali delle produzioni di pomodoro, ma anche il significativo incremento dei VMU dei prodotti vitivinicoli nel medio periodo (Figura I.3)

Figura I.3 Andamento dei VMU (valori medi unitari) di alcuni principali prodotti agricoli.

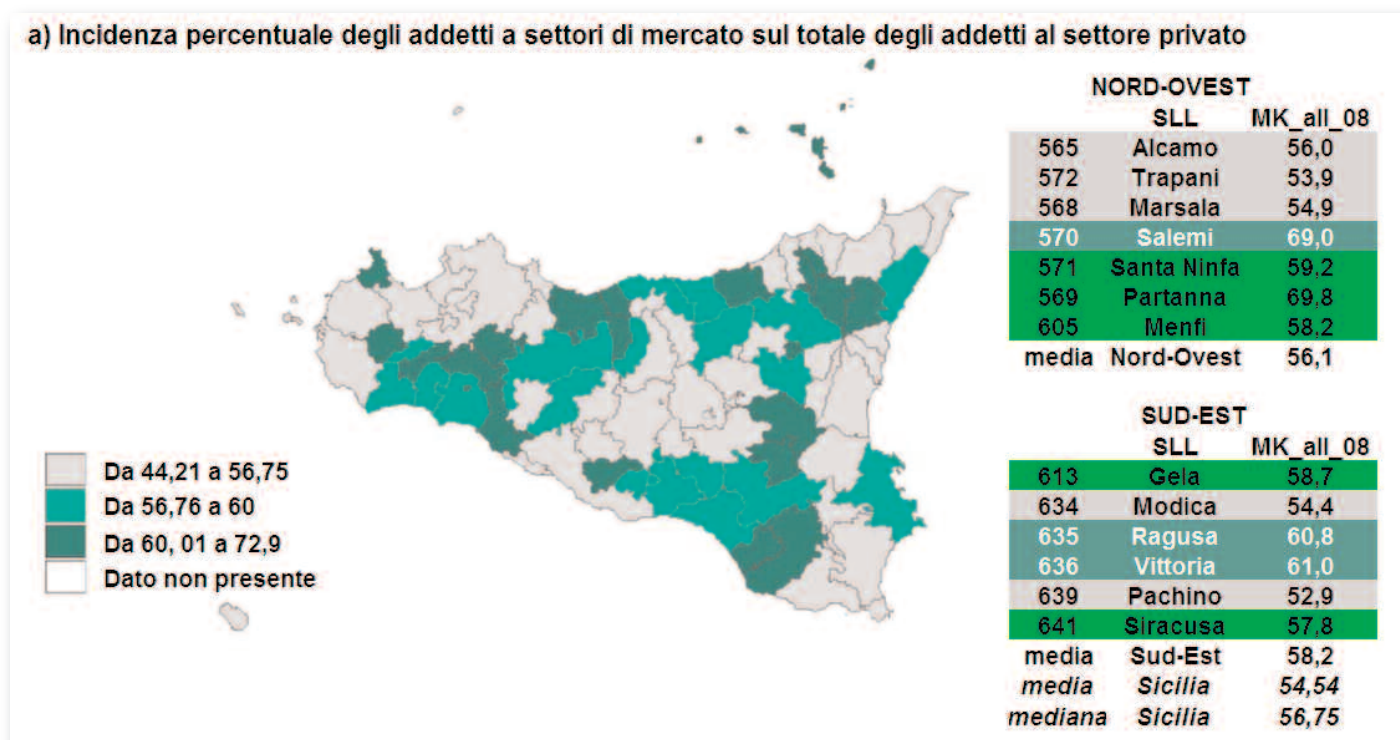
Fonte: elaborazioni su dati Istat



4. I territori-settori di approfondimento

Incrociando le informazioni derivanti dalle indagini ed elaborazioni svolte in occasione del Rapporto Res 2009 e quelle relative alle filiere agricole più dinamiche, sono soprattutto le relazioni tra filiera vitivinicola e territori del Nord-Ovest da un lato, e quelle tra filiera orticola e territori del Sud-Est dall'altro che emergono come casi di particolare interesse. Il Nord-Ovest soprattutto perché, benché non risulti tra le aree più dinamiche guardando al solo settore privato non agricolo, è quello in cui si concentra la produzione vitivinicola della regione, la cui evoluzione rappresenta "un caso emblematico" che ha attratto l'attenzione anche di osservatori internazionali⁹. Il Sud-Est rappresenta il dinamismo emergente per eccellenza e presenta caratteri estesi di robustezza economica, con un'incidenza di addetti a settori privati più di mercato e meno legati alla domanda pubblica significativamente superiore alla media regionale (Figura I.4). Si tratta di un'area composita, interessante anche perché con scarsa concentrazione d'intervento pubblico recente, e con un'economia differenziata in cui però le filiere agricole sono considerate unanimemente cruciali per lo sviluppo realizzato e dove si concentra il settore dell'orticoltura in serra, i cui prodotti sono largamente destinati al mercato extra-regionale (nazionale ed europeo).

Figura I.4 Incidenza delle attività di mercato, valori percentuali per SLL – anno 2008.

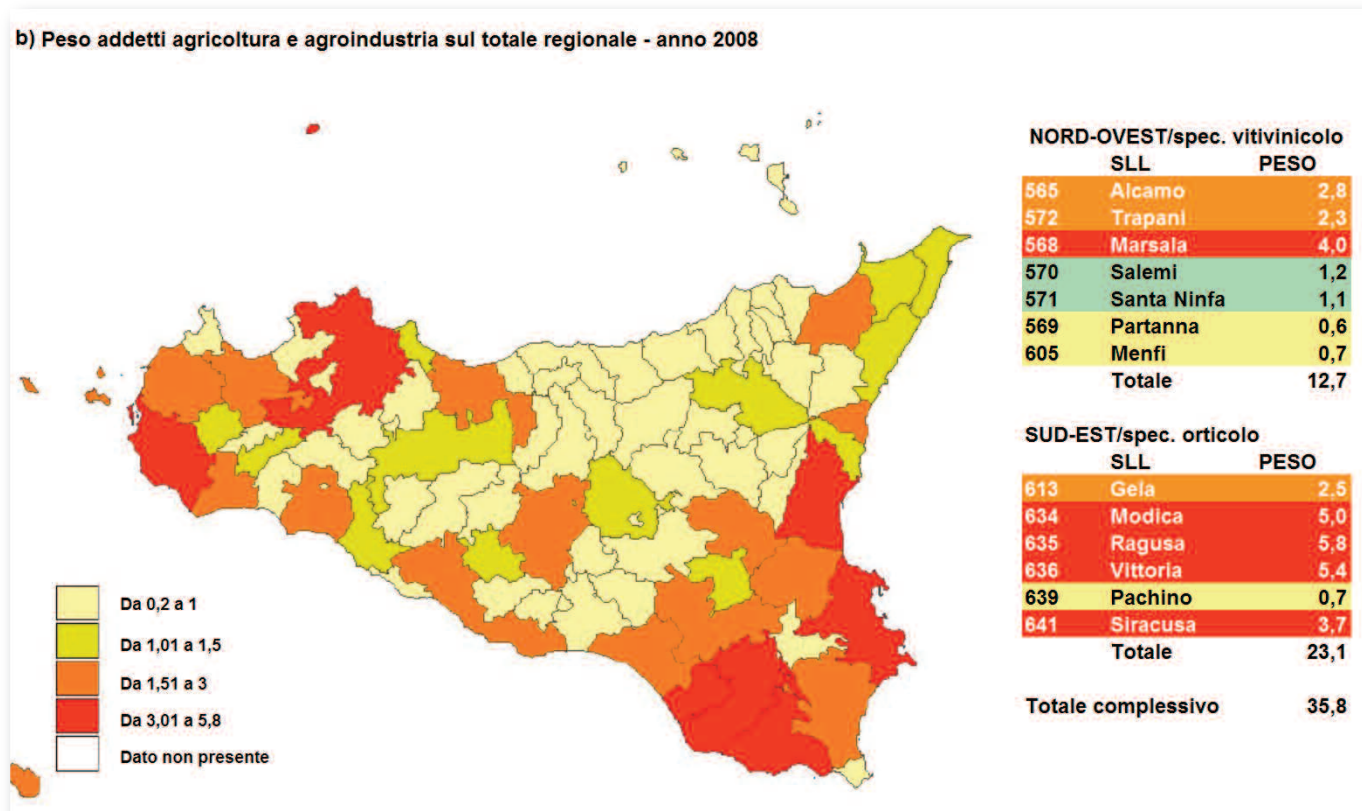


Note: L'indicatore MK_all_08 rappresenta l'incidenza sul totale degli addetti al settore privato di quelli del settore agricoltura, industria (escluse le costruzioni) e alcuni settori dei servizi privati considerati operare in regime di effettiva concorrenza, senza sostegno della domanda pubblica e attivatori diretti di valore aggiunto. Considerando la classificazione ATECO-2007 non sono considerati nei settori di mercato in senso stretto i seguenti comparti privati: distribuzione di energia, gas, acqua e trattamento dei rifiuti; costruzioni; commercio; servizi privati della sanità, dell'istruzione e formazione, assistenza sociale e alle famiglie e gli altri servizi vari. I dati sugli addetti di tutti i settori privati non agricoli sono di fonte ASIA-unità locali. Gli addetti all'agricoltura per SLL sono stimati sulla base dei risultati dell'indagine delle Forze di lavoro per provincia al 2008 ricondotti al SLL di ciascuna provincia sulla base della distribuzione degli addetti all'agricoltura della contabilità territoriale Istat per SLL del 2005. L'indicatore MK_all_08 differisce da un indicatore simile calcolato nel Rapporto Res 2009 in quanto considera anche il settore agricolo.

Fonte: elaborazioni e stime su dati Istat (Asia-Unità locali, archivio 2008; Forze di lavoro, dati provinciali 2008 e Contabilità territoriale per SLL, stime 2005).

In entrambe le aree, inoltre, la concentrazione degli addetti al settore dell'agricoltura e agroindustria raggiunge livelli molto elevati rispetto al totale regionale (Figura I.5), segnalando che è dalle prospettive delle filiere agricole di queste aree che dipenderà molto l'apporto del comparto dell'agricoltura e agroindustria nel suo complesso allo sviluppo regionale.

Figura I.5 Concentrazione degli addetti in agricoltura e agroindustria, valori percentuali sul totale regionale per SLL – anno 2008.



Note: Gli addetti al settore agroindustria sono di fonte ASIA- archivio Unità locali 2008 che riporta dati per tutti i sistemi locali del lavoro; gli addetti all'agricoltura per SLL sono stimati sulla base dei risultati dell'indagine delle Forze di lavoro per provincia al 2008 ricondotti al SLL di ciascuna provincia sulla base della distribuzione degli addetti all'agricoltura della contabilità territoriale Istat per SLL del 2005.

Fonte: elaborazioni e stime su dati Istat (Asia-Unità locali, archivio 2008; Forze di lavoro, dati provinciali 2008 e Contabilità territoriale per SLL, stime 2005).

5. Contenuto dei capitoli successivi

I capitoli successivi riportano innanzitutto i risultati dei due casi di studio, che costituiscono il cuore e il contributo principale dello studio e che sono presentati in modo da poter essere letti autonomamente. Il capitolo II è dedicato alla relazione tra settore vitivinicolo e territori del Nord-Ovest della regione, mentre il capitolo III è dedicato al caso del settore orticolo nei territori del Sud-Est. I casi di studio sono esposti in modo simmetrico nell'intento di facilitare il confronto tra i risultati.

Ciascun capitolo parte dall'inquadramento del territorio di approfondimento considerato nel suo complesso e da una breve analisi della struttura del settore di riferimento (vitivinicolo per il Nord-Ovest e orticolo per il Sud-Est) per chiarire il rilievo che questo assume nel territorio (in ciascun Capitolo: paragrafi 1, 2 e 3); vengono poi analizzati: i meccanismi sottostanti la dinamica del settore nel territorio e gli ostacoli che ne hanno compresso l'ulteriore sviluppo o che ne condizionano le prospettive (in ciascun Capitolo: paragrafo 4), le relazioni tra gli attori del settore e il rapporto che essi hanno con il mercato (in ciascun Capitolo: paragrafo 5), gli scenari futuri (in ciascun Capitolo paragrafo: 6), e vengono presentate brevi conclusioni (in ciascun Capitolo: paragrafo 7).

L'ultimo capitolo, il IV, non è una sintesi completa dello studio e non ripercorre nel dettaglio i risultati dei singoli casi, piuttosto riassume alcuni elementi essenziali emersi dal lavoro di ricerca sotto-

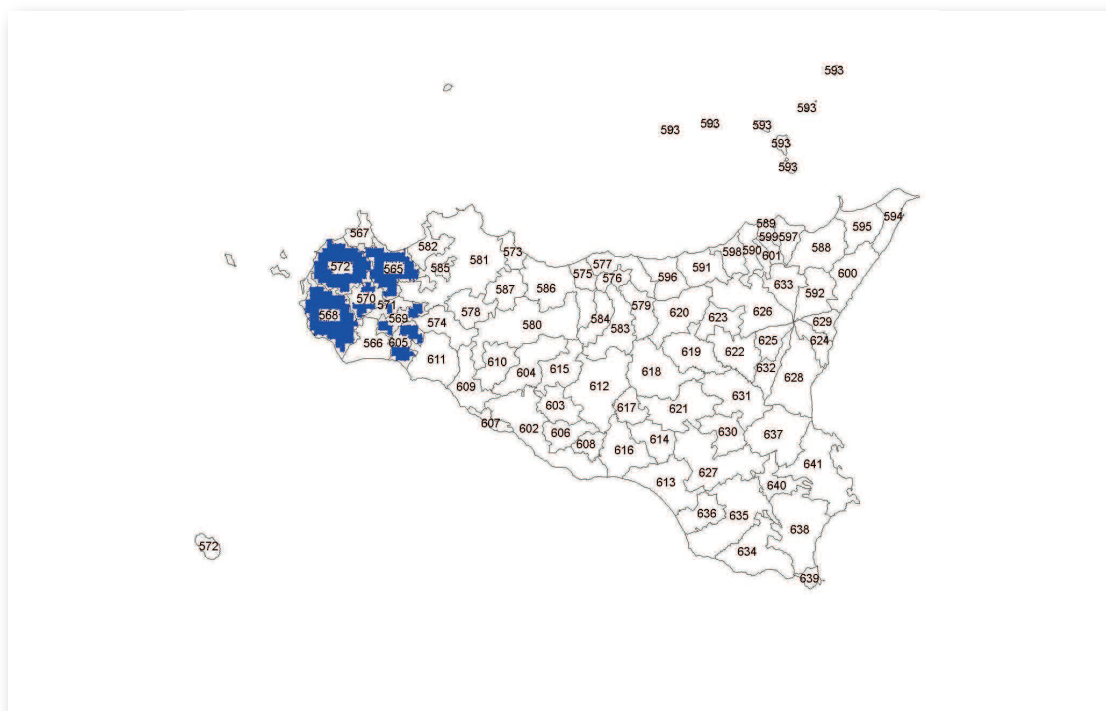
lineandone le implicazioni che appaiono di portata più generale. È quindi dedicato a segnalare similitudini e differenze nelle modalità con cui si è realizzato il rapporto tra settore e territorio nei due casi analizzati e a proporre alcune sollecitazioni sia al dibattito di *policy* sia a quello tra gli attori privati, protagonisti primari degli esiti che gli andamenti settoriali possono avere sullo sviluppo territoriale locale e dell'intera regione.

II. Il vitivinicolo nel Nord-Ovest

1. Caratteri del territorio

Il territorio di approfondimento riguarda buona parte della provincia di Trapani sconfinando con Menfi nella provincia di Agrigento (Figura II.1) e corrisponde quindi alla zona più ad Ovest della Sicilia settentrionale.

Figura II.1 – Il territorio del Nord-Ovest oggetto di approfondimento (SLL)



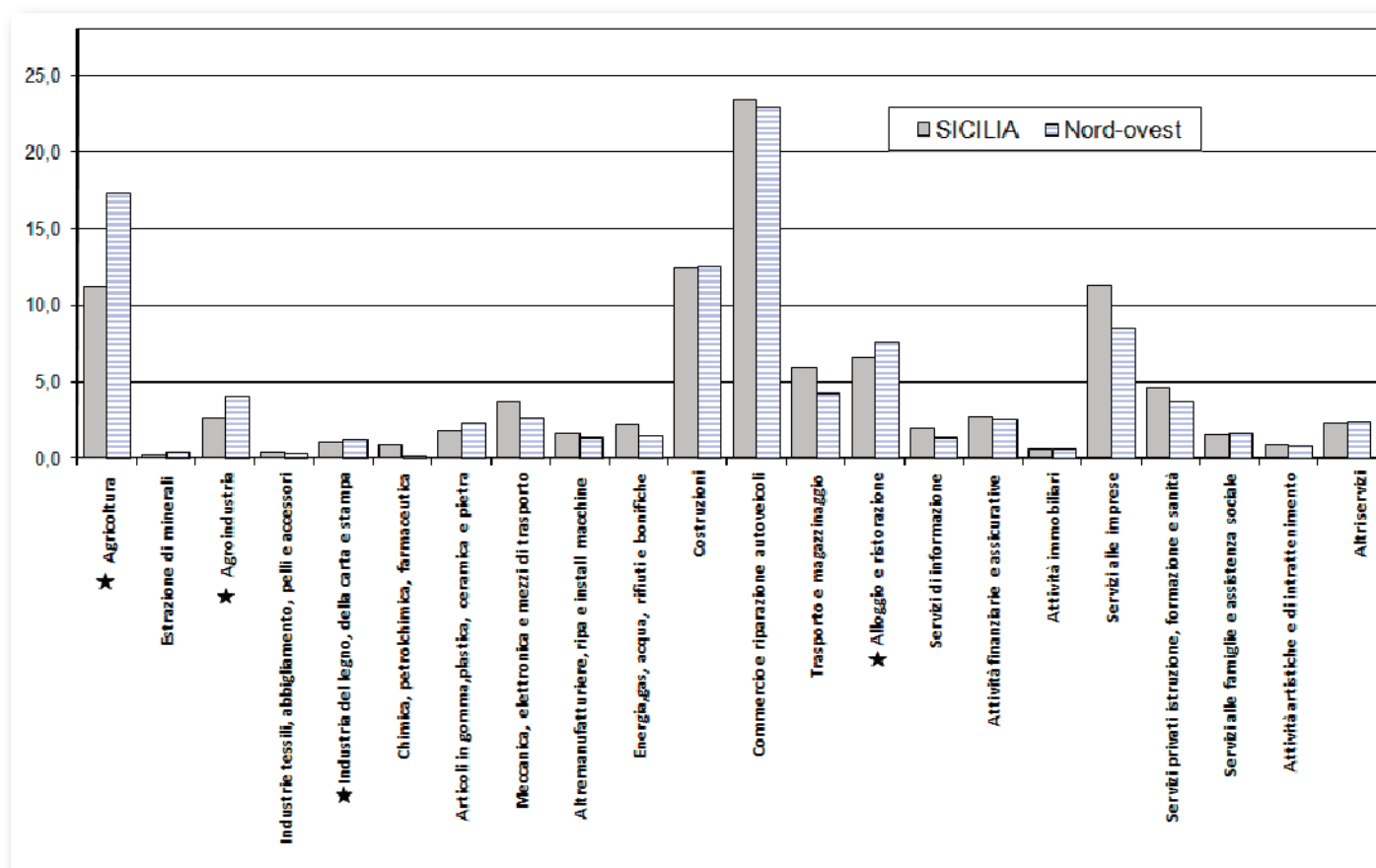
Nota: Il territorio oggetto di approfondimento, evidenziato in colore, corrisponde ai seguenti Sistemi locali del lavoro (SLL-2001 nella codifica ufficiale Istat): 565-Alcamo, 568-Marsala, 569-Partanna, 570-Salemi, 571-Santa Ninfa, 572-Trapani, 605- Menfi.

Si tratta di un'area non risultata particolarmente dinamica nelle analisi del Rapporto Res 2009¹⁰ ma che grazie anche all'impiego in agricoltura presenta tassi di occupazione lievemente superiori alla media regionale¹¹. Nel 2005, ultimo anno in cui sono disponibili stime di contabilità territoriale a livello di SLL, l'area mostrava un valore aggiunto per abitante pari però solo a circa il 90 per cento di quello medio siciliano. Le città presenti sono di medie dimensioni, con Marsala che, per popolazione, è il primo centro della provincia e il quinto della regione¹². L'economia si basa principalmente sullo sfruttamento e sulla trasformazione delle tradizionali risorse naturali presenti sul territorio, come la produzione di olio e vino e l'estrazione e lavorazione del marmo, sebbene oggi anche il turismo rappresenti un settore in continua crescita. In passato era presente una consolidata tradizione nell'artigianato per la lavorazione del corallo; sale¹³, tonno e vino caratterizzavano il commercio dell'area e venivano esportati principalmente attraverso la flotta commerciale di stanza nel porto. Solo nella metà del XX secolo nasce l'industria marmifera (attualmente concentrata a Custonaci, fuori della zona di diretto approfondimento).

L'economia del territorio con le sue 49.673 imprese (nel 2009) è caratterizzata dalla presenza di medie e soprattutto piccole¹⁴ aziende, con la presenza di molte ditte individuali (70,6%). Il settore

terziario rappresenta il 77,2 per cento del valore aggiunto della provincia (nel 2008), mentre l'agricoltura con oltre 400 milioni di euro rappresenta il 14% del valore aggiunto siciliano del settore¹⁵. La struttura economica è molto simile alla media siciliana differenziandosi per alcuni settori (Figura II.2). In particolare è visibile una percentuale più elevata degli addetti all'agricoltura, specializzata in larga parte nella produzione di uva da vino e olio e in una parte impegnata nella coltivazione di ortaggi in serra (ad esempio nell'area del marsalese si concentra la produzione in serra di fragole), frutta e vivaismo, sia ornamentale sia orticolo (area tra Castelvetro e Marsala). Tra i settori di specializzazione relativa in termini di addetti (rispetto alla media regionale) ritroviamo l'agroindustria che in parte riguarda la produzione del vino liquoroso Marsala e in parte l'industria collegata alla conservazione e refrigerazione del pesce¹⁶. Altro dato rilevante riguarda la maggiore incidenza degli addetti alle attività di alloggio e ristorazione. Il recente incremento del settore è strettamente collegato all'andamento positivo del comparto turistico, legato soprattutto all'attrattiva del mare, che ha creato una maggiore domanda di servizi. Tale andamento è influenzato dal recente potenziamento dell'aeroporto Trapani-Birgi dove nel triennio 2008-2010 il traffico passeggeri è cresciuto del 216,6 per cento¹⁷. La presenza dell'aeroporto, oltre a migliorare i collegamenti a lungo raggio della provincia, potrebbe, a detta di molti, creare nuove opportunità di crescita non solo per il settore turistico, ma anche per l'attività economica dell'intera area.

Figura II.2 - Struttura delle attività economiche private nel Nord-Ovest – distribuzione % addetti nel 2008



Nota: I dati relativi al Nord-Ovest corrispondono alla somma degli addetti nei SLL di Alcamo, Marsala, Partanna, Salemi, Santa Ninfa, Trapani e Menfi. I settori fanno riferimento ad aggregazioni della classificazione ATECO2007; quelli contrassegnati da * indicano specializzazione relativa del Nord-Ovest superiore a quella regionale.

Fonte: Per l'agricoltura, i dati sugli addetti sono stime per SLL sulla base dei dati provinciali dell'indagine Istat- Forze di lavoro, media 2008; per gli altri settori, la fonte è Istat- archivio ASIA- addetti alle Unità locali 2008 (disponibili per SLL).

In generale il tessuto produttivo trapanese sembra risentire in misura rilevante della carenza di servizi a supporto delle attività economiche. Benché la provincia presenti una viabilità discreta, il trasporto su rotaia è assai inadeguato¹⁸ così come la rete viaria minore, e solo a Trapani è presente un servizio di trasporto pubblico locale¹⁹. Il porto di Trapani ha sempre rappresentato un punto strategico per gli scambi economici dell'area ed è tutt'oggi un luogo centrale nell'economia del territorio. La sua particolare conformazione ha consentito una efficace divisione in tre aree con un preciso indirizzo economico: la prima, riservata al traffico dei passeggeri, inserita nel centro storico della città, la seconda costituita dal porto peschereccio²⁰ ed infine quella riservata al traffico merci.

La provincia è da sempre considerata un'area con un alto insediamento mafioso, ancora oggi c'è un forte controllo del territorio²¹. Le cosche dispongono di un'ampia dotazione di risorse umane, relazionali ed economiche con attività illecite che si estendono all'intero tessuto economico, pesando in modo particolarmente forte su alcuni settori (in particolare in edilizia).

Nonostante i soli dati statistici disponibili non mostrerebbero un sistema territoriale particolarmente specializzato solo nell'ambito vitivinicolo, il sistema del vino della Sicilia Nord occidentale richiama l'attenzione di studiosi ed esperti che hanno indagato in epoca relativamente recente le attività economiche siciliane²². La vite, oltre ad essere un elemento caratterizzante del paesaggio, ha sempre fatto parte della storia del territorio, anche se l'epoca del maggior fasto non è forse più riproducibile²³.

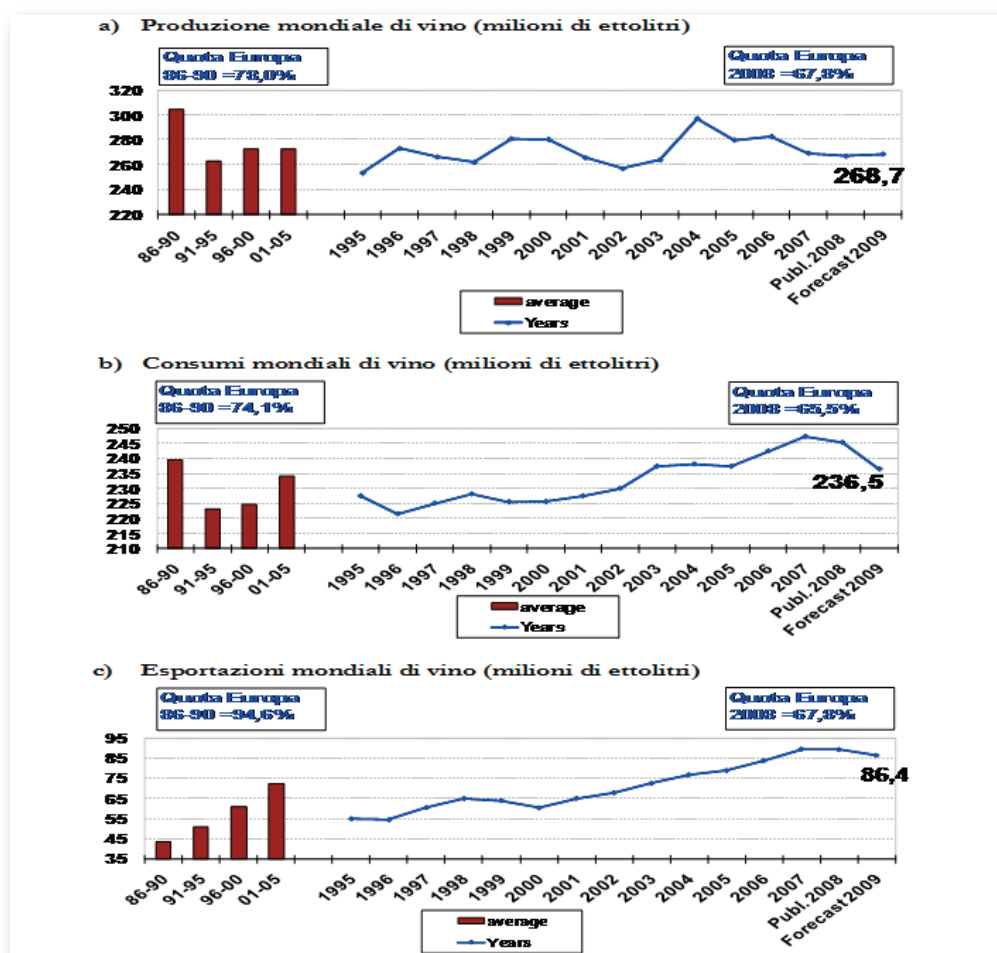
Nelle prossime pagine si cercherà di far luce sulla relazione che ha con il territorio questo settore complesso, il cui apporto allo sviluppo dipende molto oggi dalle risposte che riescono a darsi ai trend più generali del mercato internazionale. Nel territorio d'indagine, il settore è caratterizzato da un numero limitato d'impresе che hanno intrapreso la via della qualità e dell'imbottigliamento diretto della produzione investendo ingenti risorse nell'attività di ricerca, di sperimentazione e implementazione di strategie commerciali; e da un'imprenditorialità diffusa, non di poco rilievo, restia ad abbandonare la tradizionale filosofia produttiva orientata al vino sfuso e ai mosti.

2. Il contesto globale e l'articolazione del settore vitivinicolo in Sicilia

2.1 I grandi trend del settore vitivinicolo

Il vino è storicamente un prodotto europeo, a lungo prodotto e consumato principalmente in Europa che rimane ancora il principale protagonista del mercato internazionale, sia nella produzione, sia nei consumi, sia nell'import-export, benché il suo primato si vada erodendo²⁴ (Figura II.3).

Figura II.3 - Produzione, Consumi ed Esportazioni mondiali di vino (valori in milioni di ettolitri).



Fonte: OIV. Le figure a, b, c, sono riprodotte con alcune semplificazioni da *Report of the Director General of the OIV on the world vitiviniculture situation in 2009*, presentazione alla assemblea generale dell'OIV- Tbilisi 2010

La produzione mondiale di vino si è contratta fino alla metà degli anni '90 (Figura II.3.a) soprattutto per il calo della produzione europea, accompagnato e favorito dagli strumenti della politica agricola comune nell'intento di riequilibrare il mercato interno in sovrapproduzione²⁵.

Dopo una caduta, durata fino alla fine degli anni '80, il consumo mondiale di vino ha però ripreso a crescere (Figura II.3.b) soprattutto grazie a un aumento di consumo dei Paesi produttori più recenti e con un fortissimo incremento dei Paesi asiatici, in particolare la Cina. Negli schemi di consumo, appare peraltro crescente la preferenza per la varietà che è testimoniata dalla costante crescita dell'*export* a livello mondiale (Figura II.3.c). Nelle statistiche internazionali sui *leading wine exports* l'Italia ha comunque mantenuto, e migliorato negli anni recenti, una posizione di preminenza²⁶. Questa è tanto più significativa se messa in relazione con l'aumento di importanza di molti Paesi diventati produttori in epoca più recente i quali hanno eroso la dominante quota europea dell'*export* (quasi il 95% nella seconda metà degli anni '80, ma contrattasi al 68% della fine degli anni 2000). A livello mondiale il mercato del vino è oggi sostanzialmente in equilibrio tra consumi e produzione²⁷, con prospettive di ulteriore espansione dei consumi nei Paesi emergenti. Questi costituiscono sia un mercato interessante per chi (come i produttori siciliani) deve poter espandere ancora l'*export*, sia un'occasione di redistribuzione senza perdite delle presenze storiche nella produzione. Il mercato si trova certamente in una fase non facile per la congiuntura ancora critica dei consumi nei Paesi occidentali

(che non hanno ancora recuperato le perdite di crescita della prolungata fase recessiva iniziata tra il 2008 e il 2009) e per una ulteriore e probabile contrazione strutturale dei consumi in alcuni Paesi europei (tra cui l'Italia), ma le prospettive globali non appaiono negative come solo alcuni anni fa.

Francamente non vedo tutto questo catastrofismo, non credo al calo dei consumi, forse è vero in Italia, non lo è se guardiamo al mercato globale, ed è questo quello che ci interessa. Certamente i consumi e le abitudini dei consumatori si sono spostati, a noi produttori capire come-dove-quando, cambieremo anche noi e dovremo essere pronti a seguire l'evoluzione in corso. [Diego Planeta, *lettera aperta* a Cronache di gusto, settembre 2010 ²⁸].

Il settore della vigna e del vino ha anche attivato una crescente sottofiliera di 'turismo del vino' in territori che si presentano a livello mondiale come *wine regions* e dove i visitatori, spesso provenienti da realtà urbane, cercano un'esperienza variegata di degustazione, di comprensione del funzionamento delle vigne e delle cantine, di ripresa di contatto con l'ambiente rurale, di svago culturale nella tradizione e di spazio di serenità. L'interesse evidente dei media specializzati, un crescente numero di studi di caso internazionali, e lo sforzo più sistematico di osservazione a fini strategici in alcuni Paesi (soprattutto quelli più recentemente produttori²⁹) segnalano che il fenomeno è oggettivamente di grande rilievo e in crescita. Benché non siano disponibili statistiche omnicomprendenti, l'Italia non figurerebbe ancora (al di fuori di casi puntuali) come un esempio di particolare successo all'interno di questa branca della filiera del turismo che, a fronte di evidenti benefici per le economie locali ospitanti e per gli stessi produttori, richiede uno sforzo di costruzione strategica collettiva che si estende ben al di là della qualità del prodotto che va in bottiglia.

... Wine tourism can also be challenging to implement. It requires strong cooperation and partnership within the community. Without restaurants, hotels, police, medical agencies, local government for permits, environmental groups, employment services, road agencies and other infrastructure support, wine tourism cannot succeed. Neighbors must be consulted about increased traffic and potential noise pollution. Financial support must be obtained, and a marketing campaign designed which includes not only brochures and a website, but signage, event planning and evaluation. Most successful wine tourism efforts invest in a regional branding program and elect a board of directors to guide the process. Finally, care must be taken to protect the environment and rural beauty of the vineyards so that the region maintains its charm and reason to be a wine destination. [da Liz Thach, *Trends in Wine Tourism*, Wine Business Monthly, 15 agosto 2007]

2.2 La recente trasformazione del settore vitivinicolo in Sicilia

Fino agli anni '70 il comparto vitivinicolo siciliano si caratterizzava per una produzione da taglio ad elevata gradazione e bassa acidità, che avveniva principalmente in cantine sociali dove le innovazioni più rilevanti puntavano alla quantità della produzione. Nell'arco di breve tempo però, un nucleo significativo di imprese si è affermato sul mercato con una produzione di qualità, basata sulla sperimentazione e sulla capacità di utilizzare tecnologie avanzate, orientata al consumatore e all'export. La riconversione inizia negli anni '80, in cui si è passati progressivamente a una produzione di vini da tavola a minore gradazione alcolica e buona acidità realizzata mediante l'introduzione di irrigazione di soccorso³⁰, alla diffusione dei sistemi di allevamento a maggiore espansione³¹, all'anticipazione della raccolta e la diffusione del controllo termico di fermentazione³². Il vino di qualità, confinato in piccole nicchie produttive (circa il 15% viene imbottigliato con marchio proprio), comincia ad attrarre curiosità e interesse da parte di viticoltori e imprenditori locali. Nel 2000 arrivano le prime conferme: il "nuovo" vino siciliano esce dai confini regionali per entrare nell'ambita classifica di Wine Spectator «Top 100»³³, nascono nuove aziende e il mix di innovazione e crescita

delle produzioni fanno sì che, pur permanendo una struttura alquanto composita del settore, si passi ad una maggiore specializzazione verso la qualità.

I cambiamenti del sistema produttivo vitivinicolo della Sicilia avvengono all'interno di un quadro più ampio che modifica il mercato del vino sia a livello nazionale, sia mondiale. Sono anni in cui si diversificano i metodi di produzione, cresce l'intensità della ricerca e dell'organizzazione, cambiano le regole della competitività globale e i produttori. Fino alla fine degli anni '80 il mercato internazionale del vino è stato senza dubbio dominato da paesi europei, in particolare Francia e Italia. All'inizio degli anni '90 questa supremazia ha iniziato a essere "sotto attacco" a causa delle prestazioni elevate, sia in termini di volumi di export sia di valore del vino, raggiunte dai nuovi attori internazionali³⁴. Nel corso dello stesso periodo avviene una trasformazione in termini di domanda e offerta. La domanda di vino è sempre più internazionale, perché il consumo cresce in paesi che non erano tradizionali consumatori; mentre i paesi che oltre ad essere tradizionali produttori erano anche consumatori, di fronte al cambiamento delle abitudini di consumo, si muovono verso volumi pro-capite più bassi ma di qualità superiore alla media [Odorici Corrado 2009]. Ma anche dal lato dell'offerta si apre uno spettro più ampio: anche i vini provenienti dai paesi del Nuovo Mondo sono credibili e pongono sfide commerciali ai grandi e prestigiosi produttori di più lunga esperienza. Contemporaneamente la comunicazione della qualità dei prodotti, attraverso marchi riconoscibili e le recensioni delle guide del vino sono diventati fattori importanti, dal momento che le distanze tra produzione e consumo tendono ad ingrandirsi. Le aziende sono state costrette a modificare la loro strategia di produzione, a concentrarsi sulla qualità e sui processi di efficienza.

A livello nazionale, la vicenda dello 'scandalo del vino al metanolo' ha segnato un momento di cambiamento, dando luogo a specifiche misure istituzionali e normative che rispondevano alle richieste di garanzia, controllo e all'aumento degli standard qualitativi di mercato³⁵. Ciò ha accelerato la diffusione dell'evoluzione tecnica della produzione nell'intera filiera produttiva del vino italiano. In quegli anni si è verificato un radicale rinnovamento delle cantine, finalizzato soprattutto al miglioramento delle condizioni igieniche e di sicurezza della produzione. Sul piano della comunicazione e, più in generale, delle strategie di marketing si è lavorato al fine di ricostruire l'immagine del vino italiano, scegliendo come elemento di qualificazione i vini cosiddetti 'a denominazione' [Pomarici Boccia 2006]. La riorganizzazione successiva ha portato allo sviluppo di una popolazione numerosa d'impresе imbottigliatrici, medie e piccole, orientate alla produzione di pregio.

Oggi il settore del vino è uno dei più dinamici dell'economia italiana. La produzione di vino è diffusa in tutta l'Italia con alcune caratteristiche comuni, come le piccole dimensioni della gran parte delle imprese, e alcune differenze significative. Nel Nord e nelle regioni centrali vi sono la più alta concentrazione di vini di denominazione controllata e anche imprese più grandi, mentre le regioni meridionali sono dominate da cooperative e producono ancora soprattutto vino da tavola con alcune specificità. Negli ultimi dieci anni anche alcune regioni del Sud, in particolare la Sicilia, hanno fatto registrare visibili avanzamenti sul fronte della qualità.

In Sicilia, la rivoluzione vinicola parte con le prime sperimentazioni di nuove varietà di vitigni dirette a vino di qualità. Un iniziale punto di svolta è collocabile nel 1984 quando nascono i primi campi sperimentali con finalità di ampliare la piattaforma ampelografica³⁶ nel medio termine, mentre, nel lungo termine, proseguiva lo studio del miglioramento clonale delle varietà autoctone. All'epoca in Sicilia mancava, infatti, un vitigno di riferimento e senza di esso la sua viticoltura non vantava una precisa identità³⁷. È solo nel 1989, però, che si costruisce una strategia ad ampio raggio con la co-

struzione della Cantina sperimentale, prima ad Alcamo e poi a Marsala. Nel frattempo, il famoso enologo Giacomo Tachis inizia la sua attività come consulente tecnico dell'Istituto Regionale della Vite e del Vino (IRVV), dando il suo contributo tra i campi sperimentali e nei test di microvinificazione, lavorando secondo le esigenze mutevoli del mercato.

La prima volta che fui contattato dalla Sicilia è stato nel 1990. Il presidente dell'IRVV, Diego Planeta, mi telefonò in Antinori, dove lavoravo, e mi domandò se volessi diventare il consulente per l'IRVV. A parte il fatto che io non conoscevo Planeta, gli ho spiegato perché mi rifiutavo: avevo un contratto con il Marchese Antinori, un contratto in esclusiva. Se ne poteva parlare solo quando fossi andato in pensione, non un giorno prima [...] Il presidente Planeta non ha fatto nessuna piega. Ha solo voluto sapere quando avrebbe potuto richiamare. Gliel'ho detto: primavera 1992. [...] E così sono partito per la Sicilia. [...] Negli stessi giorni Giacomo Rallo di Marsala mi aveva fatto sapere che anche lui desiderava una specie di consulenza. Insomma a maggio sono andato in pensione e in agosto ho cominciato a lavorare in Sicilia: Istituto, Donnafugata, Sant'Anastasia [Giacomo Tachis in Donati 2005, p. 27]

Il passaggio da una produzione basata sulla vendita di vino da taglio a una produzione più orientata alla qualità del prodotto imbottigliato non fu semplice³⁸. I primi risultati arrivarono nell'arco di un decennio: i vini siciliani acquisirono una propria identità, anche fuori dai confini nazionali il Nero d'Avola o l'Insolia vengono riconosciuti come vini siciliani.

Il rilancio della viticoltura siciliana, manifestatosi all'inizio degli anni Novanta, avvenuto ad opera di un gruppo di aziende che hanno saputo assumere il ruolo di apripista, ha portato ad innegabili risultati [...]

Un risultato inequivocabile di questi fenomeni è stata l'importanza relativa che l'Isola ha assunto nell'ambito dell'offerta nazionale dove rappresenta ormai il terzo territorio in ordine di importanza percepita dal mercato dopo le regioni eroiche storiche: Toscana e Piemonte. Questo risultato è stato conseguito grazie ad una gamma di prodotti che hanno saputo fondere vitigni autoctoni, storicamente coltivati in Sicilia, con vitigni di caratura internazionale i quali hanno incuriosito e soddisfatto i grandi mercati. [Falcetti 2008, p.23]

La produzione complessiva negli anni rimane grossomodo inalterata, ma si riduce drasticamente la produzione di mosto, mentre aumenta notevolmente la produzione di vino imbottigliato. Dalla fine degli anni '90 l'export subisce una notevole contrazione in termini di ettolitri, ma tiene invece in termini di valore, a dimostrazione che il calo riguarda solo il vino sfuso [Cersosimo 2007]. Disaggregando il vino sfuso da quello confezionato si può infatti apprezzare che le vendite all'export di vino sfuso sono passate da quantitativi superiori al milione di hl nel quinquennio dal 1998 ai 118.906 hl del 2009 (Tavola II.1).

La propensione complessiva all'export rimane però, a detta di molti, inferiore rispetto al potenziale e alle esigenze di crescita e di stabilità interna del settore.

Tavola II.1 Quantitativo di vino siciliano esportato (totale, confezionato, sfuso e relativa incidenza), 1998-2009

Anni	Totale export (hl)	Vino sfuso (hl)	Vino sfuso / totale (%)	Vino confezionato (hl)	Vino confezionato /totale (%)
1998	1.219.653	1.032.341	84,64	163.269	13,39
1999	2.140.723	1.973.590	92,19	153.929	7,19
2000	1.729.275	1.531.620	88,57	192.128	11,11
2001	1.317.453	1.101.323	83,59	215.922	16,39
2002	649.988	421.968	64,92	225.579	34,71
2003	421.232	227.002	53,89	193.432	45,92
2004	440.621	167.322	37,97	260.263	59,07
2005	356.036	83.111	23,34	266.941	74,98
2006	440.621	113.970	25,87	291.969	66,26
2007	427.519	140.422	32,85	276.259	64,62
2008	337.558	70.336	20,84	263.984	78,2
2009	461.524	118.906	25,76	340.743	73,83

Fonte: IRVV (Istituto Regionale della Vite e del Vino)

Un riflesso dello sviluppo del settore è certamente la crescente partecipazione delle aziende siciliane al *Vinitaly* di Verona nello stand collettivo della Regione Sicilia (tavola II.2).

Tavola II.2 Presenza delle aziende vitivinicole siciliane al Vinitaly

Anno	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Numero Aziende	88	108	151	167	176	205	212	234	263	243	260

Fonte: IRVV (Istituto Regionale della Vite e del Vino).

Essere presenti al *Vinitaly*³⁹ è un volano importante per farsi conoscere dal mercato, ma implica anche un considerevole sforzo economico dal lato aziendale

⁴⁰. Va chiarito che le aziende siciliane presenti alla manifestazione non sono solo limitate alle grandi e più conosciute, ma vi compaiono anche molte aziende medie e piccole.

2.3 La struttura delle imprese e la distribuzione dei rendimenti nel settore

Nelle informazioni più recenti messe a disposizione dall'IRVV nel 2010 (ma che fanno riferimento a un'indagine che si riferisce all'inizio del 2009) le aziende che producono vino e imbottigliano il prodotto — aziende cd. imbottigiatrici — sarebbero 710, di cui 55 risultano essere organismi associativi (cantine sociali e cooperative). Complessivamente gli organismi associativi sono però in numero maggiore (80) e ancorché assai ridottisi per numerosità nel tempo (a seguito di fallimenti, e qualche fusione), continuano a costituire l'attore prevalente nella produzione, ancorché non siano il soggetto più importante nei dati dell'imbottigliamento in regione. Le aziende imbottigiatrici che sono considerate 'grandi' in quanto producono oltre un milione di bottiglie l'anno sono solo 28, ma da sole rap-

presentano circa il 70% (dati al 2007) delle bottiglie confezionate⁴¹. Meno del 25% della produzione di vino viene però confezionato in bottiglia, ambito che pure costituisce, secondo gli osservatori specializzati, la quota prevalente del fatturato del settore. In dati riguardanti l'anno 2007, circa il 72% del fatturato del settore (stimato pari a quasi 700 milioni di euro nel suo complesso) deriva dall'attività delle aziende imbottigliatrici (sia aziende private in senso stretto, sia alcuni organismi associativi che imbottigliano)⁴². Ciò sta però a significare che gli organismi associativi continuano a gestire ben oltre il 75% della produzione di vino e mosto e largamente costituiscono il principale, anche se non l'unico, attore del comparto che procede alla produzione e commercializzazione del vino (sfuso). Poiché il vino sfuso non produce i maggiori fatturati, ma ha dietro la gran parte della produzione e quindi degli agricoltori del settore, risulta evidente che la distribuzione dei rendimenti risulta molto polarizzata a favore delle grandi aziende imbottigliatrici. I rendimenti per gli agricoltori sono bassi, perché largamente bassi sono i prezzi dell'uva che risultano pagati dal comparto che ne assorbe di più, quello degli organismi associativi (le cantine sociali). Gli osservatori e i protagonisti più attenti considerano il basso prezzo dell'uva un pericolo per l'intero settore (che pure ancora primeggia per qualità delle uve e dedizione dei viticoltori).

... in molte aree i viticoltori sono allo stremo, non riescono più a reggere ed ecco affacciarsi i problemi di peronospora, oidio, riduzione delle rese per ettaro etc. etc. [...] è semplicemente ovvio come non si possa sostenere il costo di accurata difesa ed accurata coltivazione della vite se poi l'uva viene pagata a 15 centesimi al chilo (e purtroppo c'è anche di peggio). [Diego Planeta, *lettera aperta* a Cronache di gusto, settembre 2010]

Condizioni relativamente migliori si registrano per gli agricoltori che producono per le aziende private (che in diversi casi trasformano anche uve non proprie) e per alcuni (pochi) organismi associativi che hanno intrapreso strategie produttive più solide. Tra questi primeggia la cantina Settesoli di Menfi, una realtà abbastanza unica nel panorama delle cantine sociali che, insieme all'azienda Duca di Salaparuta,⁴³ è l'impresa più importante del settore in Sicilia in termini di numero di bottiglie prodotte e di fatturato, per cui entrambe le aziende si collocano attorno ai 40 milioni di euro nel 2009⁴⁴. Pur se assai modificatasi nell'arco degli ultimi 15 anni, e indubbiamente in continuo progresso, la situazione del settore rimane tuttora delicata, soprattutto per effetto di una complicata eredità organizzativa. L'avvio del cambiamento a metà degli anni '80 è, infatti, avvenuto in un contesto in cui almeno 178 cantine sociali (assai più numerose di oggi) organizzavano e gestivano il 90% della produzione d'uva da vino, rivendendola come vino sfuso. In pratica la quasi totalità degli agricoltori del comparto faceva riferimento alle cantine, rappresentando quindi anche un grande serbatoio di voti che ha generato strategie aziendali distorte [Bacarella 2009].

Qui le cantine sono state sempre gestite da un presidente che era un politico e se non lo era, lo diventava immediatamente perché aveva a che fare con 1.000 -1.200 soci. [Intervista Nord-Ovest, n.3, giugno 2010, testimone privilegiato, operatore dello sviluppo locale]

Dobbiamo aspettare più di un decennio per vedere i primi cambiamenti nel mondo cooperativo, quando l'improvvisa riduzione del prezzo che le cantine sociali pagavano per l'uva ha spinto diversi agricoltori a lavorare il prodotto in proprio per poi imbottigliarlo e iniziare a commercializzarlo; altri si sono rivolti alle imprese private che per l'acquisto dell'uva pagavano cifre più alte rispetto le cantine sociali. Per capire meglio la situazione attuale va ripercorsa la storia della cooperazione⁴⁵. Quando tra gli anni '50 e '70 nascono le cantine sotto forma di cooperative sociali⁴⁶, la Regione, tramite l'Isti-

tuto Regionale per il Credito alla Cooperazione (IRCAC)⁴⁷ provvedeva all'erogazione delle anticipazioni sull'acquisto dell'uva a tassi agevolati. Grazie alle agevolazioni ricevute dall'IRCAC le cantine riuscivano a fare un'offerta di acquisto più alta di quella dei commercianti privati e di conseguenza assorbivano l'intera offerta⁴⁸. Quindi una volta che il contadino portava l'uva in cantina finita la vendemmia (all'incirca settembre), riceveva un "anticipo" ovvero l'80% dell'importo dovutogli che poi veniva saldato entro un anno.

Marsala ha sempre vissuto di agricoltura, qui la ricchezza nasce dalla terra. Una volta i negozi di abbigliamento facevano credito alla propria clientela ed incassavano a settembre dopo che le cantine pagavano l'uva. Settembre era un mese significativo per l'attività economica della città [Intervista Nord-Ovest, n.13, settembre 2010, testimone privilegiato, operatore del credito]

La situazione muta quando all'inizio degli anni '90 la Regione chiude questo canale: per poter pagare gli anticipi le cantine sono costrette a rivolgersi alle banche, che hanno tassi di interesse più alti. I sussidi pubblici, soprattutto quelli comunitari, sono stati in un primo momento di aiuto alle cantine. Ma le cantine non avevano una struttura economica capace di far fronte alla nuova situazione, così l'aumento dei tassi gravò sui soci della cantina e di conseguenza sul prezzo di acquisto dell'uva che scese drasticamente spingendo alcuni degli agricoltori a trovare alternative. Alcune cooperative si trasformano gradualmente inserendo una linea d'imbottigliamento⁴⁹ talvolta accompagnate da finanziamenti nazionali e regionali.

La trasformazione delle cantine in termini di strategie organizzative e di mercato è però anche oggi tutt'altro che compiuta e gli organismi associativi rimangono in prevalenza non solo orientati alla produzione di vino sfuso, ma anche poco propensi ad iniziative di penetrazione e posizionamento nei mercati. Soprattutto nel territorio di approfondimento, dove le cantine sono ancora numerose, il giudizio degli osservatori è piuttosto negativo sulle capacità gestionali, e qualche volta anche sulla buona fede, degli organismi di gestione. Tra l'altro, la realtà di alcune cantine che sono riuscite meglio a collocare il proprio vino sfuso è un costante fattore di tensione con l'universo di quanti il vino lo producono e lo imbottigliano in regione.

In questo si salvano alcune grandi cantine sociali che per tempo sono riuscite a conquistarsi mercati differenziandosi producendo vino sfuso di grande qualità che quando arriva l'imbottigliatore del nord, quello deve decidere solamente quale vino vuole e non ha niente altro da fare che metterci l'etichetta e portarselo dove vuole. [Intervista Nord-Ovest, n.3, giugno 2010, testimone privilegiato, operatore dello sviluppo locale]

L'imbottigliamento fuori regione è percepito da una parte del settore come un gravissimo problema, anche perché sovente le vendite del vino sfuso, oltre che a essere molto variabili in qualità e generalmente sottocosto, non sono destinate ai mercati più distanti (come dimostra la quota nell'export di vino sfuso che è limitata, vedi prima Tavola II.1) e in qualche caso hanno anche dato luogo a comportamenti opportunistici, se non peggio, di alcuni imbottiglieri fuori regione.

Troppi loschi personaggi al di fuori dell'Isola fanno business trascinando nel fango il nostro brand più importante "l'IGT Sicilia", imbottigliato ovunque senza alcun controllo di provenienza, correttezza o liceità. Tutti i discount siciliani sono pieni di IGT Sicilia imbottigliato fuori dall'Isola e restituitoci a prezzi che a noi produttori non pagherebbero neanche un pezzetto dei costi di produzione. [Diego Planeta, *lettera aperta* a Cronache di gusto, settembre 2010]

Noi cantine non siamo mai stati in grado di dare un'identità ben riconoscibile al nostro prodotto. Qualche giorno fa ho visto al supermercato un vino IGT Sicilia a 0.99€ , per farlo il veneto o pie-

montese che compra qua il vino sfuso, lo porta su, prende l'IGT Sicilia, imbottiglia utilizzando il suo prodotto più scarso e il vino che ha comprato sfuso in Sicilia finisce in altri vini di maggiore qualità. [Intervista Nord-Ovest, n.4, giugno 2010, imprenditore del vitivinicolo/cantina sociale]

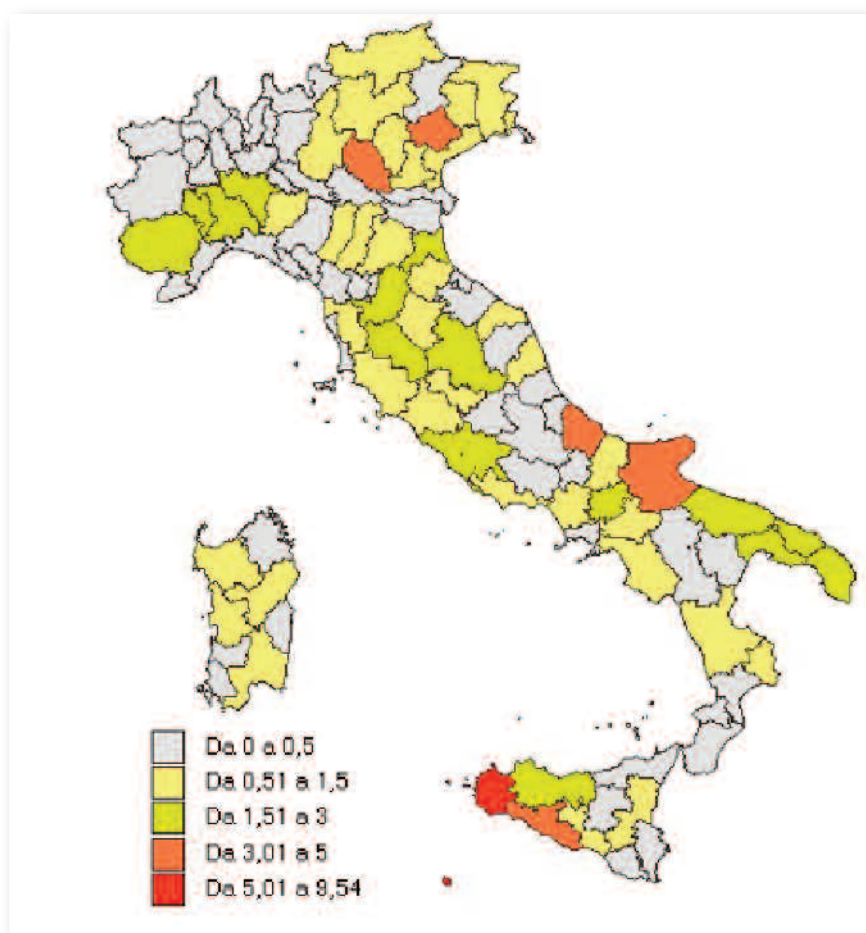
La stessa realtà dei produttori imbottiglieri 'privati' è composita. Se accanto alle grandi aziende affermate si ritrova anche un insieme di aziende individuali di dimensioni medio-piccole dinamico, attento al mercato e orientato principalmente alla produzione di vini confezionati di qualità, vi sono anche molti altri produttori che si muovono con maggior fatica, pur avendo costruito propri impianti di trasformazione ed imbottigliamento per arrivare al mercato con un proprio marchio. Infatti, dalla metà degli anni '90 fino al 2005, sulla scia del trend positivo del mercato del vino e i successi delle prime aziende, molti produttori viticoli siciliani di piccole e medie dimensioni hanno avviato iniziative d'imbottigliamento. Tuttavia, sia perché non tutti hanno sufficiente capacità imprenditoriale, sia per la crisi congiunturale nell'ultimo periodo, sia anche per il sovraffollamento di marchi ed etichette in concorrenza tra loro, molte di queste strutture hanno oggi difficoltà a collocare il proprio prodotto sul mercato.

3. Il ruolo del settore vitivinicolo nel territorio del Nord-Ovest

Le caratteristiche ambivalenti del settore – un indubbio caso di successo e di riscatto se valutato nel suo complesso e in senso diacronico, ma anche un ambito pieno di contraddizioni, tensioni e questioni non risolte se osservato più da vicino – risultano più evidenti nell'area del Nord-Ovest in cui si concentra la produzione e la maggior parte delle cantine sociali. La Sicilia del vino si divide, infatti, in due grandi aree: orientale, la più antica, ma oggi con una superficie vitata minore che punta anche all'autoconsumo e popolata di piccoli imbottiglieri; occidentale, con grandi superfici vitate e un numero consistente d'impresе, di cui alcune di grandi dimensioni.

Nel territorio di approfondimento, che largamente coincide con la provincia di Trapani, la viticoltura è indubbiamente molto visibile.

Figura II.4 - Quota per provincia della superficie nazionale in produzione di uve da vino – 2009



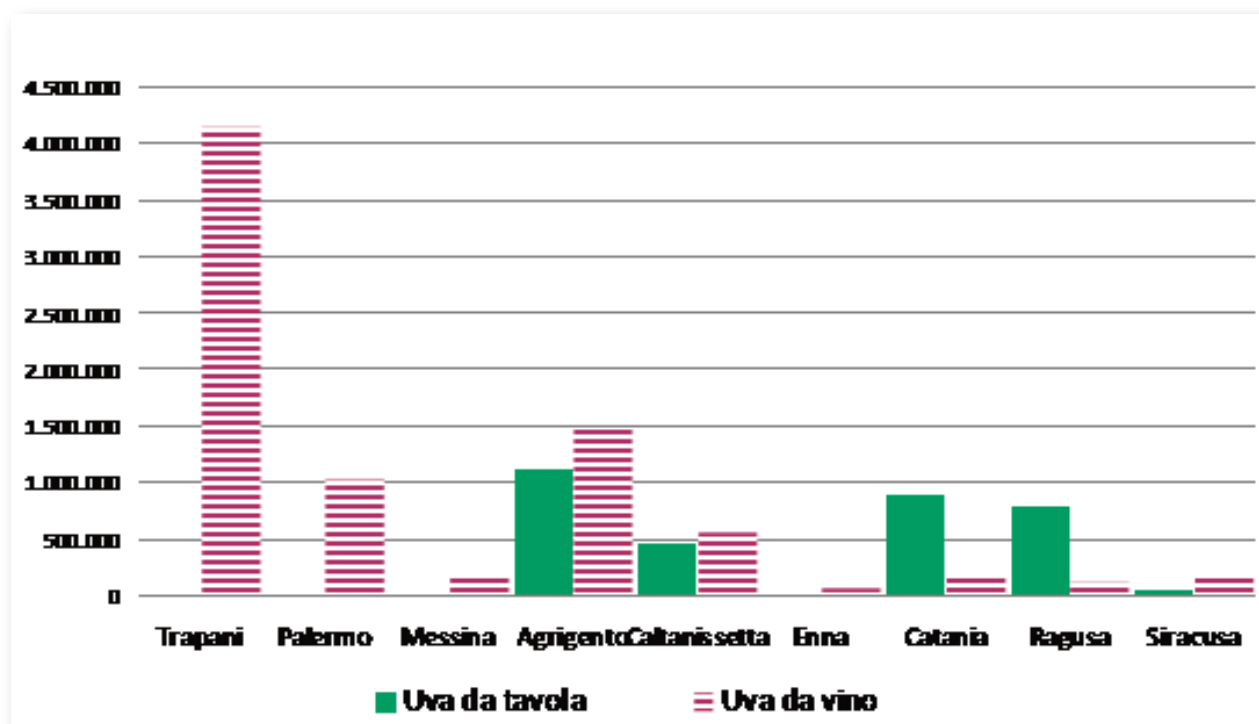
Fonte: elaborazioni su dati Istat (statistiche della produzione agricola).

In larghi tratti caratterizza fortemente il paesaggio (sia per la parte verde, di grande impatto sul territorio collinare, sia per l'aspetto 'industriale' degli stabilimenti di alcune cantine) e ha certamente a lungo segnato la storia d'immagine e di fortuna del territorio, riassunta dall'ascesa e dal declino del Marsala⁵⁰.

Il sistema vitivinicolo della Sicilia occidentale è spesso rappresentato un po' enfaticamente nella pubblicistica di promozione come il secondo polo mondiale di produzione dopo Bordeaux, ma certamente, con una superficie vitata pari a circa sessantottomila ettari, rappresenta quasi il 10 per cento della superficie nazionale in produzione a uve da vino (Figura II.4).

Nondimeno, nelle testimonianze degli attori, che pure tutti ne ribadiscono il rilievo, la viticoltura non assume pienamente un ruolo di fattore identitario collettivo positivo. Una parte della spiegazione è che in questi territori il mondo del vino è insieme uno spazio di successo e di problemi.

Figura II.5 - Produzione raccolta (quintali) di uva da tavola e uva da vino. Sicilia - dettaglio per Provincia. Anno 2009



Fonte: elaborazioni su dati Istat (statistiche della produzione agricola).

Il nodo principale riguarda la situazione e le prospettive dei viticoltori. La maggiore produzione di uva da vino e quindi la maggior presenza di agricoltori-viticultori si registra nella provincia di Trapani (nel 2009 sono raccolti 4,5 milioni di quintali di uva da vino, il 52,2 per cento del totale regionale, Figura II.5)⁵¹. La filiera del vino è tecnicamente una filiera ‘lunga’ e il rendimento per i viticoltori dipende molto da com’è organizzata, e ancora oggi il modello organizzativo prevalente – produzione orientata allo ‘sfuso’ ancora frammentata e imbottigliamento limitato – non premia i viticoltori. Certamente l’area del trapanese primeggia anche per numerosità di aziende imbottigiatrici. Su 552 aziende imbottigiatrici censite per il 2007 dall’Osservatorio sulle aziende imbottigiatrici del settore vitivinicolo siciliano⁵², la provincia di Trapani fa infatti registrare 182 aziende (un terzo delle aziende regionali) e il più alto numero di grandi realtà aziendali (Tavola II.3).

Queste sono aziende che completano l’intera filiera (dall’uva alla bottiglia) presentandosi sul mercato con un marchio proprio, ma pur generando la maggior parte del fatturato rappresentano una minoranza in termini di superficie vitata e di prodotto.

La provincia, infatti, è soprattutto il principale luogo di operatività delle cantine sociali. Anche se alcune cantine sociali hanno linee d’imbottigliamento, la loro gestione della produzione, maggioritaria sul totale, continua a fermarsi alla produzione del vino sfuso.

Tavola II.3. Sicilia - Aziende imbottigliatrici di vino e pezzi confezionati nel 2007

Prov	Aziende Grandi			Aziende Medie			Aziende piccole			Tot	
	N. aziende	N. pezzi complessivi confezionati	% pezzi sulla categoria	N. aziende	N. pezzi complessivi confezionati	% pezzi sulla categoria	N. aziende	N. pezzi complessivi confezionati	% pezzi sulla categoria	% aziende	% pezzi confezionati
AG	3	26.835.107	24,2	26	8.913.894	22,70	34	988.200	9,67	11,4	22,9
CL	0	0	0,0	5	1.390.000	3,54	9	331.000	3,24	2,5	1,1
CT	2	3.281.592	3,0	11	2.945.000	7,50	85	1.587.000	15,53	17,8	4,9
EN	0	0	0,0	1	500.000	1,27	3	95.000	0,93	0,7	0,4
ME	1	8.980.000	8,1	8	2.840.000	7,23	31	668.233	6,54	7,2	7,8
PA	8	32.830.548	29,6	16	5.945.344	15,14	40	1.190.400	11,65	11,6	24,9
RG	1	2.500.000	2,3	10	2.115.000	5,39	45	928.160	9,08	10,1	3,5
SR	0	0	0,0	8	1.544.000	3,93	23	630.000	6,16	5,6	1,4
TP	13	36.547.870	32,9	40	13.081.724	33,31	129	3.802.116	37,20	33,0	33,3
Tot	28	110.975.116	100,0	125	39.274.962	100,00	399	10.220.109	100,00	100,00	100,00

Fonte: Osservatorio sulle aziende imbottigliatrici del settore vitivinicolo siciliano, Anno 2007

Il nodo cruciale sta dentro questo segmento della filiera. I soci delle cantine sono i protagonisti della produzione agricola e si dividono in due gruppi. Il primo vede un ampio numero di protagonisti, ma non di ettari. È rappresentato da quelli che sono viticoltori e contemporaneamente hanno un'altra attività, sono impiegati o pensionati che hanno ereditato un pezzo di terra o l'hanno acquistato per motivi diversi. Hanno un'altra fonte di reddito sicura che non è collegata al vino, ma impiegano il loro tempo libero nei campi. Rappresentano una realtà interessante sul territorio, ma hanno anche avuto un peso nel rallentamento delle scelte strategiche, in quanto l'attività viticola è per loro solo una fonte secondaria di reddito.

Sono dei benemeriti perché fanno un'economia sana, tengono il territorio ben coltivato, pulito, portano i figli a lavorare il sabato e la domenica, quindi li tirano via dai bar, è una grande scuola di vita. Sono un po' un problema dal punto di vista della concorrenza "leale", perché di fatto riescono a produrre a prezzi enormemente più bassi rispetto a quelli che fanno i viticoltori nel vero senso della parola e che quindi assumono mano d'opera, pagano le tasse, pagano l'IVA al 20% e non al 4%, insomma i veri professionisti, e siccome sono tanti questi qui ... [Intervista Nord-Ovest, n.10, settembre 2010, testimone privilegiato, operatore del settore con ruolo di rappresentanza]

Del secondo gruppo fa parte la maggioranza; sono coltivatori diretti che possiedono superfici solitamente di media ampiezza e le coltivano personalmente. Questi sono quanti hanno subito maggiormente i cambiamenti del mercato; a causa della discesa dei prezzi dell'uva non traggono più un vero guadagno da questa attività, ma la maggior parte continua per il rispetto che si ha verso la terra e nella speranza che la situazione migliori. Solitamente lavorano diversi prodotti e questo gli permette di non abbandonare le vigne. Ma, come si è già avuto modo di evidenziare, la gestione delle cantine sociali rimane insoddisfacente e molti osservatori (ancorché su posizioni diverse a proposito del da farsi) convergono su un giudizio di scetticismo rispetto alla capacità del comparto di rinnovarsi nella sua interezza. Rimane un fatto che il reddito di molti viticoltori dipende ancora molto dagli aiuti comunitari, che la sopravvivenza di molte cantine distribuisce rendimenti (non si sa quanto grandi o modesti) a pochi, e che non è affatto chiaro quanto alcune iniziative di aggregazione recenti, anche

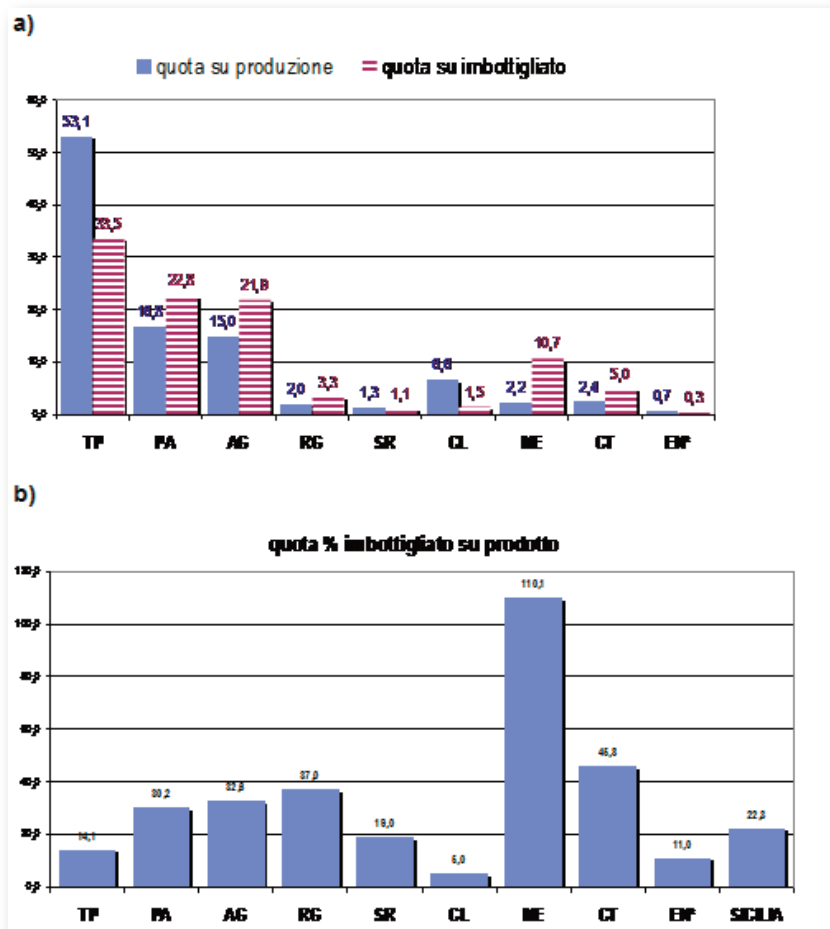
sostenute da provvedimenti regionali e/o finanziate da contributi pubblici allo scopo di sostenere una transizione del comparto verso un equilibrio migliore, saranno in grado di guidare il comparto verso una direzione soddisfacente.

Come cercheremo di chiarire meglio più avanti, la mancanza di opzioni condivise sulle prospettive del settore nel territorio (vedi oltre il par. 5) ha dato spazio a interventi per l'utilizzo massiccio di sostegni diretti al reddito dei viticoltori⁵³ - che ci sono state descritte in qualche caso come "dettate dalla piazza" - senza che però sia ancora emersa chiaramente una strategia di lungo periodo per l'equilibrio a regime del comparto.

Che tale strategia sia necessaria per evitare un depauperamento delle potenzialità territoriali appare evidente dallo squilibrio che caratterizza la destinazione della produzione del vino nel territorio trapanese e che non è così chiaramente presente alla discussione sul settore. A molti osservatori, infatti, non è chiara la differenza tra produzione totale e produzione imbottigliata e quelle che qui si presentano sono statistiche relativamente inusuali (ancorché basate su dati abbastanza ufficiali)⁵⁴.

La produzione di vino avviene per il 53 per cento nel trapanese, ma solo una parte, molto modesta in relazione alla produzione (il 14 per cento), raggiunge in loco la bottiglia, un dato molto più basso di quello realizzato nelle altre due province dove si concentra la produzione, Palermo e Agrigento (Figura II.6 a e b). Questo è il fatto alla base della circostanza per cui, malgrado ciò al momento non sia vero a livello mondiale, sul territorio si parla molto di crisi senza ritorno, di eccedenze strutturali e della necessità di limitare la produzione.

Figura II.6 – Produzione totale di vino, vino imbottigliato e rapporto tra prodotto imbottigliato e prodotto totale. Media 2008-2009, valori per province della Sicilia (percentuali)



Fonte: elaborazioni e stime su dati Istat e IRVV

Gli scarsi guadagni sociali provenienti dalla grande vendita del vino sfuso non gestita con una strategia unificante sono una questione delicata per l'intero settore, ma originano quasi completamente in questa porzione del territorio. Qui la vendita dello sfuso è, seppure con qualche eccezione, ancora spesso organizzata con un ruolo importante dei 'mediatori' che comprano all'ingrosso dalle cantine sociali e che poi rivendono, talora a bassissimo prezzo, a imbottiglieri esterni con il conseguente effetto di spiazzamento dei vini di qualità media imbottigliati a marchio da molte imprese locali poco conosciute (vedi oltre, par. 5).

Inoltre, il settore vitivinicolo ha dato e continua a fornire un'importante base produttiva per il territorio, ma non ha mai sviluppato un vero indotto.

Una cantina è per definizione un impianto ad alta intensità di capitale. Le cantine in Sicilia possono far fronte a tali spese anche grazie all'aiuto di diverse misure di finanziamento pubblico che, però, reinvestono in altre regioni dove viene prodotta la tecnologia necessaria per rendere competitiva la cantina. Le "macchine" non sono gli unici elementi necessari per produrre una bottiglia di vino, ma anche il resto degli elementi viene largamente dall'esterno (anche se non completamente) come gli acquisiti dei materiali per l'imbottigliatura. Anche se rispetto al passato emergono figure locali di tecnici che trovano occupazione e/o forniscono servizi nelle aziende vitivinicole più importanti, in generale non appare essersi realizzata una completa valorizzazione congiunta tra esigenze del settore e risorse del territorio.

Malgrado la formale istituzione di 'strade del vino' e un certo numero di eventi legati a degustazioni e visite, il settore del turismo del vino a detta di molti è sostanzialmente assente in questa parte dell'Isola per assenza di organizzazione.⁵⁵ Prevalgono anche in questo campo azioni individuali, ma si tratta comunque di casi isolati e non inseriti in una strategia organica⁵⁶, o collegate a iniziative nazionali (come "Cantine aperte" o "Calici di stelle").

Benché se ne intuiscono le potenzialità, il discorso sull'alleanza tra vino e turismo rimane soprattutto un'occasione per constatare i limiti del contesto, dell'azione regionale e degli stessi operatori privati.

Bisogna cambiare parecchio ... come quando si parla di turismo da noi e non c'è un cameriere che parla in inglese, o parla il tedesco. Ora c'è Ryanair che sta facendo un mare di voli su Trapani e poi un turista va in un bar a chiedere un bicchiere d'acqua e non c'è nessuno che lo capisce. E il turismo è uno di quei canali che può dare aiuto al vino, uno viene, vede ... noi abbiamo le cantine che sono bruttissime ... e anche lì uno dice io ti do il contributo per migliorare le cantine e tu devi però creare posti per l'arrivo dei pullman. [Intervista Nord-Ovest, n.6, luglio 2010, imprenditore del vitivinicolo/cantina sociale]

In generale tutti sembrano convinti che il vino potrebbe dare molto di più al territorio e il territorio al vino, tuttavia i meccanismi necessari rimangono bloccati e non agiti. Il territorio in questione è certo oggettivamente complesso: l'intermediazione politica appare molto pervasiva e, insieme, incoostante e non favorisce iniziative più di largo respiro a rendimenti più lunghi nel tempo; la presenza della criminalità organizzata, anche se apparentemente non relevantissima per il settore specifico, è d'indiscusso rilievo nell'area ed ha anche certamente in alcuni casi contaminato l'operatività di alcuni strumenti di sviluppo locale che avrebbero potuto preludere a maggiori alleanze intersettoriali e, in ogni caso, ha indotto una immagine di scarsa normalità del territorio. Le imprese private di maggior successo tendono forse anche per questo a chiudersi nella propria realtà aziendale, favorite in qualche caso da un'appartenenza degli imprenditori al gruppo sociale storicamente nobile o di alto lignaggio borghese che li ripara da particolari e difficili ambienti e condizionamenti.

4. Origini, meccanismi e ostacoli della dinamica del settore nel territorio

Nell'area il vitivinicolo è un settore storico, di grande tradizione che, però, ha conosciuto vicende alterne in quanto a successo. Pur se con molta variabilità secondo i produttori, l'affermazione più recente sul mercato di molte aziende è dipesa, come si è visto, dall'adattamento della qualità raggiunta, sia dell'uva da vino sia del vino, agli standard più elevati del mercato. La qualità del prodotto nasce dall'interazione di tre elementi: ambiente naturale, caratteristiche del vitigno e competenze. Le favorevoli condizioni climatiche tuttora facilitano gli allevamenti dell'uva, in particolare rendendo l'area relativamente meno esposta a fitopatie e limitano la necessità di trattamenti fitosanitari in corso d'anno. Le trasformazioni positive che il settore ha realizzato sono state però rese possibili innanzitutto dal fatto che la tradizione per la viticoltura è un elemento non solo antico ma attuale, oggetto di sforzi secolari che non si sono perduti nel tempo: i viticoltori sono sempre stati capaci nell'allevamento e hanno saputo assorbire le novità nelle tecniche e nella selezione dei vitigni. L'attaccamento alle campagne, dimostrato dal persistere di un'abitudine a passare tempo sulle viti anche in presenza –per una quota degli agricoltori– di fonti alternative di reddito, è stato molto rilevante nel mantenere la grande estensione della superficie vitata che, anche per l'elemento paesaggistico, rimane una risorsa molto preziosa per la zona.

Questa storica, e ancora presente, capacità degli agricoltori non sarebbe però stata da sola sufficiente. Gli investimenti nella riconversione degli allevamenti sono stati massicci e sono stati fortemente guidati dalla politica regionale di settore e soprattutto dal ruolo di promotore di sperimentazione dell'IRVV⁵⁷ che, ben convogliando i sostegni derivanti dalla politica agricola comunitaria, ha dato il meglio di sé nella stagione in cui l'intera viticoltura siciliana e dell'area è stata riconvertita valorizzando i vitigni autoctoni.

Sono stati riconvertiti 35 mila ettari per la produzione di uva con vigneti autoctoni e abbiamo investito un miliardo di euro, metà pubblico e metà privato, a partire dal 1994 [Intervista Nord-Ovest, n.9, luglio 2010, funzionario ente pubblico del settore vitivinicolo]

Nell'indirizzare il settore, un importante ruolo hanno avuto figure chiave che si sono trovate a ricoprire posizioni di rilievo nell'orientamento della viticoltura, nell'introduzione di aggiornate tecniche di vinificazione e nell'organizzazione delle prime iniziative di internazionalizzazione delle imprese medie⁵⁸. Chi ricorda bene qual periodo 'eroico' tende a segnalare l'esigenza di avere punti di riferimento, riconosciuti, identificabili e chiaramente accettati, come un elemento critico della possibilità di progredire.

Le modifiche nel mercato nazionale e globale, dopo aver penalizzato l'area nel passato, hanno costituito un'opportunità nei decenni più recenti che alcuni imprenditori di valore hanno saputo sfruttare. Le preferenze di una quota crescente di consumatori si sono orientate per la varietà e, accanto alla tradizionale nicchia dei vini ad altissimo prezzo, si è creata una domanda interessante per vini di qualità a prezzo più accessibile, tuttora in crescita. Sono state soprattutto le aziende private storiche, spesso ancora di proprietà delle antiche famiglie nobili e più capitalizzate in proprio, a provvedere al rilancio dell'immagine globale del vino siciliano. La fase di ascesa ha incentivato altri⁵⁹.

Il modo con cui è stata proiettata sul mercato l'immagine del vino siciliano in epoca recente, però, è stata abbastanza particolare, piuttosto diversa dal resto del vino italiano importante che ha una chiara connotazione territoriale. Il vino siciliano, anche quello più importante e a marchio riconosciuto, è largamente decontestualizzato nell'approccio al consumatore rispetto allo specifico terri-

torio reale da cui proviene. L'accento è posto sulla provenienza dalla Sicilia e non da territori più circoscritti, malgrado la regione sia grande e assai articolata al suo interno e ciò sia apprezzabile anche nella varietà di gusto del vino a parità di vitigno. Capitalizzare su una immagine astratta e riconoscibile (la Sicilia) ha forse facilitato la penetrazione di una parte del prodotto, ma ha allontanato nella percezione del consumatore il territorio reale dalla bottiglia.

Quest'aspetto può aver giocato un ruolo di freno anche per lo sviluppo del turismo del vino. Malgrado sia evidente che il connubio tra turismo e vino richieda molti elementi di attenzione di contesto che esulano dall'operato delle singole aziende, sembrerebbe che le aziende (anche quelle importanti) non abbiano davvero mai ancora puntato su questa filiera. Questo passo implica l'entrare in contatto con molti altri soggetti e per alcuni versi accettare che nell'episodio turistico il vino diventi servente l'attrattiva del territorio, dove devono poter trovare rendimenti soggetti molteplici e non solo le aziende del vino. L'(ancora) scarso successo delle 'strade del vino' rispetto al potenziale teorico è una testimonianza di un meccanismo mancato. L'esigenza di riconciliare prodotto e territorio è certamente sentita dalle figure più lungimiranti ed è riconosciuta anche come una modalità privilegiata per creare più spazio sul mercato del prodotto, ma per il momento non appare diffusa o perlomeno non attiva passi concreti.

Negli ultimi anni il consumatore è sempre più interessato a capire cosa c'è dentro la bottiglia, e dentro la bottiglia c'è il territorio. Per riconoscere un territorio a vocazione vitivinicola è necessario che ci siano un certo numero di aziende che diffondano questo messaggio attraverso il loro prodotto. Poche aziende possono affermare il brand proprio, ma non possono fare affermare il territorio perché sono un'entità troppo esigua [...], sicuramente c'è stato uno sviluppo in positivo sotto questo punto di vista, [...], ma in modo non uniforme [Intervista Nord-Ovest, n.10, settembre 2010, testimone privilegiato, operatore del settore con ruolo di rappresentanza].

Molte energie si concentrano, infatti, sul funzionamento interno del settore e sulla collocazione del prodotto, anche nella giusta convinzione che un miglior andamento del settore, distribuendo più redditi, possa favorire l'apertura ad altre iniziative sul territorio. Lo stato di disequilibrio, particolarmente evidente nell'area nord-occidentale, concentra le preoccupazioni della politica regionale di settore apparentemente sul nodo della riorganizzazione delle cantine sociali, ma in pratica soprattutto sulla necessità di convogliare risorse a sostegno del reddito dei viticoltori.

Questa direzione di azione, in parte perché incompleta strategicamente, è percepita dalle aziende private come assistenzialismo senza futuro e molte sono le lamentele nei confronti della burocrazia regionale (i cui limiti di strategia sono riconosciuti dagli stessi funzionari).

L'errore principale forse è stato quello di dividere i soldi che arrivavano in molti pezzi. Ma le infrastrutture sono quelle che creano sviluppo del territorio. Io una volta sono intervenuto in un incontro sulla programmazione 2007-2013, ... avevo detto, venendo dalla vecchia programmazione: perché non programmino 3 o 4 grandi opere subito, come il raddoppio della ferrovia, in modo tale che spendiamo subito su opere che restano e danno sul territorio ottimi risultati? Però ... questa è la politica! La ferrovia se la dimentica la gente, il piccolo progetto che gli ha dato soldi in modo diretto no. Noi è da anni che abbiamo fondi: se io nel 2005 so che c'è la programmazione 2007-2013 e decido di investire in infrastrutture, non ho problemi se spendo o non spendo. [Intervista Nord-Ovest, n.14, settembre 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale]

Sta di fatto che le divisioni e le divergenze tra gli attori della produzione si traducono in conflitti latenti e sospetti reciproci che impediscono un accordo e una strategia di pressione comune anche su punti di cui tutti dichiarano la necessità (migliore funzionamento delle infrastrutture, maggiore disponibilità di analisi di mercato per l'insieme dei prodotti territoriali, migliore disponibilità di strutture formative dedicate).

La carenza di competenze sul lato commerciale e del marketing è in particolare un nodo per l'intero settore (anche se meno avvertito nelle aziende importanti che hanno molti canali per approvvigionarsi di capacità tecniche).

Il coltivatore coltiva la terra, la coltiva abbastanza bene, ha ristrutturato i vigneti [...] però se le cantine fanno vino sfuso e lo vendono ad € 1,80 è chiaro che la remunerazione del prodotto iniziale non è in grado di remunerare l'agricoltore che è sottopagato rispetto ai costi di produzione. Allora il nodo è chiaramente commerciale. [Intervista Nord-Ovest, n.8, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale].

5. Le relazioni interne al settore nel territorio e il rapporto con il 'mercato'

Gli operatori sul territorio sono numerosi e classificabili in due gruppi principali: cantine sociali e imprese private. I rapporti tra i soggetti sono complessi, sia tra gruppi, sia all'interno dei gruppi. I protagonisti esterni, ad esempio i funzionari del settore regionale competente, ma in qualche caso anche gli stessi operatori, descrivono le interazioni tra i protagonisti della produzione come poco soddisfacenti, perché improntate a forte individualismo e incapacità di comprendere che nel caso del vino il vero luogo della competizione non è il territorio di origine, ma il mercato esterno. Tuttavia, tra i gruppi sembrano esservi ragionevoli motivazioni di attrito, giacché la grande dimensione della produzione non imbottigliata (quella delle cantine sociali) in assenza di una strategia condivisa di collocazione ottimale di queste quantità compromette molto l'immagine e la capacità di affermazione del prodotto imbottigliato. A soffrirne sono soprattutto le aziende private meno importanti, perché meno conosciute. Sul territorio è forte la convinzione che il "vino sfuso non ha futuro".

Ci sono cantine sociali che stanno facendo un lavoro egregio. La Regione sta facendo di tutto per aiutare anche quelle che non imbottigliano e hanno qualche difficoltà con i mercati. Ma è chiaro che il futuro riserverà spazio solo a chi produrrà vino imbottigliato e di qualità. Noto con piacere che la quantità di vino sfuso prodotto ogni anno si riduce sempre più. [Intervista di Fabrizio Carrera a Gianni Sparma, direttore IRVV, Cronache di gusto, 25 aprile 2011]

Il nodo del vino sfuso mal commercializzato è un punto molto delicato dei rapporti tra gli attori e dei rapporti degli attori con il mercato. Il mercato internazionale del vino sfuso è oggettivamente ampio (circa il 40% delle transazioni sul mercato mondiale), anche se, anche se meno remunerativo del vino imbottigliato (le vendite dello sfuso corrispondono a solo il 10% del fatturato globale⁶⁰). Questo mercato non è oggi più solo un mercato di vini da taglio, ma è anche un mercato di relazione con la grande distribuzione e con i grandi importatori di paesi emergenti. Mentre l'Italia ha assai ridotto le sue esportazioni di vino sfuso, altri paesi (come la Spagna) le hanno aumentate⁶¹. Seppure rappresentino una voce in controtendenza, alcuni specialisti del settore ritengono che le regioni meridionali e, soprattutto la Sicilia, costituiscano una realtà che potrebbe beneficiare anche molto del mercato internazionale del vino sfuso che si è spostato su richieste di maggiori qualità. È da registrare la circostanza che una delle cooperative dell'area con maggiori fatturati⁶² si è specializzata nella produzione e vendita di vino sfuso di qualità (IGT e biologico). Si tratta però ancora di una realtà di capacità manageriale relativamente isolata. Le altre realtà cooperativistiche più dinamiche, che pure comunque continuano soprattutto a vendere sul mercato dello sfuso, tendono a sottolineare maggiormente i progressi fatti sulle linee di imbottigliamento al fine di segnalare la loro diversità e la modifica rispetto al passato.

Le cooperative, pur con una gestione poco imprenditoriale, hanno a lungo "governato" la produzione

delle superfici vitate, ma sono con poche eccezioni ormai da alcuni anni in crescenti difficoltà e le loro prospettive appaiono sempre più difficili. La loro longevità nel tempo, pur a fronte di gestioni spesso fallimentari, è stata favorita non solo dai sostegni regionali (vedi prima par. 2.3), ma anche dalle mosse dalla politica agricola comunitaria la cui preoccupazione principale è stata a lungo quella di favorire la ‘sopravvivenza’ dei viticoltori europei e al contempo limitare la produzione, eccedentaria per diversi decenni. Tra gli aiuti che maggiormente hanno favorito il perdurare delle attività delle cantine sociali vi sono stati soprattutto quelli alla distillazione, tanto che alla fine degli anni 80’ la produzione distillata raggiungeva i 5 milioni di ettolitri. L’arrivo della cosiddetta nuova OCM vino del 2008⁶³ ha però interrotto la linea attuata fino a quel momento proponendo alcune misure del tutto nuove ed eliminandone altre, tra cui i finanziamenti alla distillazione.

Il vero problema è la capacità gestionale di queste cantine che nei casi peggiori riescono a fare 3 o 4 fatture l’anno, le prime tre sono mosto che viene venduto al Nord Italia o in Francia e la quarta è tutto l’invenduto che viene venduto tutto alla distilleria per fare l’alcol. Il prezzo era imposto e pagato direttamente dalla comunità europea, quindi a quel punto il problema non era di nessuno. La distilleria a sua volta rivendeva in diverse parti del mondo. Per anni questa è stata una valvola di sfogo che funzionava per molte cantine, ma adesso è finita. [Intervista Nord-Ovest, n.3, giugno 2010, testimone privilegiato, operatore dello sviluppo locale]

I finanziamenti alla distillazione sono anche stati sottoposti a critiche perché, in realtà, finiscono per distribuire i contributi tra un’ampia categoria di soggetti e quindi solo in parte raggiungono gli agricoltori.

“... con la distillazione ti elenco le categorie che vedono appagate le loro prestazioni prima dell’agricoltore: produttori di macchine enologiche; produttori di materiali e prodotti per la vinificazione; produttori di energia; trasportatori; distillatori (in 40 anni di enologia vissuta ho incontrato migliaia di agricoltori alla fame e mai un distillatore povero)”, Diego Planeta, lettera aperta a Cronache di gusto, settembre 2010.

In prospettiva, l’eliminazione delle misure di sussidio comporta perdite di entrata per le cantine che già si trovano in una situazione finanziaria poco solida e non garantiscono ai propri soci guadagni sufficienti a ripagare il lavoro svolto in campana. Le responsabilità della fragilissima situazione finanziaria delle cantine è molto legata alla storia e identità delle ‘figure’ più strettamente legate al mondo cooperativo: presidente e mediatore. Chi diventava presidente era spesso una persona di spicco del paese con grandi capacità relazionali (capace di raccogliere voti), ma purtroppo spesso anche con scarse competenze imprenditoriali. Negli anni non c’è stato un vero ricambio (gli attuali presidenti sono gli stessi di anni fa o, dove sono cambiati, spesso sono subentrati i figli). Una parte di questi, quando ancora era possibile, ha anche venduto ad un prezzo più alto rispetto a quello dichiarato ai soci, dividendo il ricavato con il mediatore. L’assenza d’incentivi a migliorare e di controlli da parte dei soci (in genere agricoltori non edotti sulla gestione, concentrati sulla vigna, facilmente tacitabili con le provvidenze dei contributi e convocati solo in occasione dell’assemblea annuale) ha danneggiato la struttura nel suo insieme. La figura del mediatore, ovvero colui che “piazza” il vino, è poi considerata in modo particolarmente negativo: il suo ruolo sarebbe quello di vendere il vino (sfuso) al migliore offerente, ma si traduce invece in un arbitraggio al ribasso tra le cantine.

Questi mediatori girano per le cantine e dicono <a quanto me lo dai il vino?> <a €2,20> <No, va beh niente, non lo voglio> vanno da un altro <a quanto me lo dai il vino?> <quanto ti ha detto quello?> <€2,10> <io a €2,05> <no, non lo voglio, troppo caro, vado da un altro> <€2,00 ti faccio> <no, lo

voglio a €1,80> <No>. Dopo due giorni li chiamano le banche perché scadono le cambiali, questi richiamano il mediatore e gli dicono <Va bene a €1,80 te lo do> e gli dà il vino a €1,80; tutti quelli che volevano vendere a €2,20 scendono, perché quello vende il vino e loro no, e quindi €1,80! Il prezzo l'abbiamo fatto! ... a ribasso! [Intervista Nord-Ovest, n.8, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale]

Seppure, come segnalato, si differenzino alcune grandi cantine sociali che hanno prima investito sulla qualità, trovato contatti (e contratti) diretti con compratori alla ricerca di un prodotto più garantito e poi anche avviato alcune linee d'imbottigliamento, la gran parte delle cooperative che oggi devono stare su un mercato che richiede differenziazione del prodotto, capacità di comunicazione e marketing, negli anni non ha investito in queste direzioni. In questo quadro si ritroverebbero coinvolti, secondo alcune testimonianze raccolte circa 25.000 agricoltori⁶⁴ le cui prospettive sembrano oggettivamente preoccupanti, malgrado si tratti di persone molto capaci.

Sfortunatamente e disgraziatamente perderà il viticoltore, che è un bene straordinario, è un valore che racchiude e sintetizza un secolo di esperienza. Il viticoltore non è un professionista che ha la capacità di dare perché ha ricevuto un'istruzione, ma è una persona che ha ricevuto dalla tradizione, dal padre e dall'esperienza, un patrimonio culturale immenso. Quando un viticoltore abbandona il suo lavoro ... si perde una ricchezza non sostituibile. [Intervista Nord-Ovest, n.12, settembre 2010, imprenditore del vitivinicolo/privato]

I rapporti interni al mondo delle cooperative, che pure avrebbero in teoria molti interessi comuni, non sono sinora stati tali da giungere nemmeno a cercare di tutelare quello che dovrebbe essere uno scopo primario, cioè cercare di acquisire maggiore potere contrattuale nella determinazione del prezzo del vino. Ogni cantina ha sempre ragionato in una logica individuale facendo i propri tentativi di mercato, cercando magari contributi per una linea d'imbottigliamento, ma senza solitamente costruire vere capacità imprenditoriali. Un tentativo di far comunicare fra loro le cantine dell'area è stato quello della formazione del Distretto vitivinicolo della Sicilia Occidentale, costituito in via ufficiale il 13 aprile del 2007 a Gibellina grazie all'azione del CResM⁶⁵ mediante l'unione esplicita e formale di numerosi attori economici e sociali che hanno pubblicamente riconosciuto la volontà di lavorare insieme in maniera organica e strutturata. L'obiettivo perseguito era quello di mettere in atto una strategia di lungo respiro per il rilancio di tutto il comparto vitivinicolo dell'area. Alla costituzione del distretto hanno partecipato 172 soggetti economici che hanno a lungo preso parte a attività di confronto calibrate, di volta in volta, allo specifico segmento da mobilitare, sostenere, promuovere⁶⁶. L'organizzazione del Distretto vitivinicolo della Sicilia Occidentale non ha però avuto seguito operativo dopo il riconoscimento formale avvenuto da parte della Regione la quale non ha proseguito a sostenerlo com'era, invece, nelle aspettative di molti.

La politica ha voluto che nascessero i distretti ma anche che rimanessero in mano a lei. Quindi non ha dato seguito a tutta una serie di impegni. Rischia oggi di essere una scatola vuota, non ci sono misure oggi che creano vantaggi nel stare nel distretto. Se io un finanziamento lo posso prendere da solo, perché devo mettermi dentro un distretto? Invece io credo che se il territorio cresce, cresciamo anche noi. Sì, il distretto è importante, sarebbe bello fare delle cose insieme ... ma questa caratteristica siciliana che ognuno da solo fa meglio di tutti ... è inutile discutere» [Intervista Nord-Ovest, n.6, luglio 2010, imprenditore del vitivinicolo/cantina sociale]

Anche per l'assenza di un quadro strategico di lungo termine e di una direzione politica univoca, la Regione dopo aver promosso una linea di azione in cui da privilegiare sembravano essere più stretti rapporti tra settore e territorio, ha infatti proceduto in una linea d'azione eminentemente settoriale,

favorendo semmai altre aggregazioni, non necessariamente in una logica distrettuale in senso proprio. Maggior sostegno, rispetto al distretto pur mai formalmente ripudiato, è andato pertanto a qualche iniziativa maturata con l'appoggio delle organizzazioni di cooperazione di livello nazionale, forse anche di un certo leverage politico⁶⁷.

Sul lato degli imprenditori privati, decisamente orientati al vino imbottigliato, si ritrova un insieme più composito in cui agiscono tre tipologie tipiche⁶⁸: “pionieri”, “antesignani” e “nuovi imprenditori”. Del primo gruppo fanno parte quelli che provengono da una famiglia da sempre impegnata nella viticoltura. Le loro imprese sono nate tra la fine dell'Ottocento e la prima metà del Novecento, da allora la conduzione si tramanda tra generazioni e sono frequenti i casi in cui padre e figlio gestiscono insieme l'attività. Gli “antesignani” invece hanno iniziato la loro produzione negli anni '80 quando il mercato del vino siciliano comincia a riprendersi dopo lunghi anni di crisi e di lì a presto raggiungerà l'attuale successo. Anche gli imprenditori di questo gruppo gestiscono la loro attività insieme ai componenti del proprio nucleo familiare. Non sono rari i casi in cui marito e moglie conducono insieme l'azienda occupando ruoli gestionali diversi. Infine del terzo gruppo fa parte chi ha iniziato l'attività tra la fine degli anni '90 e l'inizio degli anni 2000. Si tratta di soggetti che, nella maggior parte dei casi, hanno già conseguito successi in un precedente diverso percorso professionale, ma che ad un certo punto della loro carriera hanno deciso, spinti da una forte passione per il vino, di investire il proprio tempo ed i propri capitali nell'iniziativa imprenditoriale.

Anche all'interno del gruppo dei privati vi sono attriti, perché molti di quelli che più recentemente sono entrati sul mercato l'hanno rapidamente visto saturarsi, e poi flettere con la crisi generalizzata. In quest'ambito la cooperazione non è semplice, perché tanti pensano che un posto sugli scaffali delle enoteche si possa conquistare solo se viene liberato da un altro vino simile. Il gruppo più coeso è formato da quanti hanno un marchio affermato e subiscono meno gli andamenti del mercato. Una parte di questi attori è riuscita a mettersi insieme e formare un'associazione, 'Assovin', considerata la *noblesse* del vino siciliano e che non ha una base territoriale specifica in quanto raggruppa aziende di tutta la regione⁶⁹. La coesione riguarda però più il tema dei mercati esteri, perché a livello più locale molti agiscono individualmente e c'è una forte tendenza a organizzare eventi o iniziative che riguardano la valorizzazione solo della propria azienda.

Il grande conflitto del settore riguarda però il rapporto tra mondo cooperativo e le aziende imbottigliatrici private. In parte, secondo quanto già chiarito in precedenza, le ragioni principali dell'ostilità dei privati verso le cantine sociali sono comprensibili. Un'ingente quantità di vino sfuso a denominazione IGT viene venduta fuori regione, per lo più in Italia e, poiché questo mercato è ancora largamente gestito da mediatori che fanno arbitraggio al ribasso, il vino è venduto sottocosto e fa la fortuna degli imbottiglieri 'del Nord'. Infatti, a norma della regolamentazione comunitaria il vino sfuso IGT una volta portato fuori dalla regione mantiene il marchio, arrivando al consumatore sul mercato con lo stesso denominazione, ma spesso con prezzi diversi (e anche qualità differente) rispetto a quelli che propongono gli imbottiglieri regionali.

Le aziende private imbottigliatrici, oltre ad avere una parte di prodotto proprio, comprano l'uva da agricoltori indipendenti, ma con cui hanno contratti di lungo periodo, mandano i loro tecnici a controllare le loro vigne durante l'anno e ritirano il prodotto per la trasformazione durante la vendemmia pagandolo l'uva ad un prezzo superiore rispetto a quello offerto dalle cantine sociali. Questo fa sì che la loro materia prima ha un costo più elevato, ma è sicuramente di un livello qualitativo più garantito. Quando l'imbottigliatore esterno alla regione compra a prezzi molto bassi il vino e vende la

bottiglia tramite la grande distribuzione a un prezzo molto concorrenziale crea, secondo molti, confusione sul mercato ed una concorrenza sleale (anche per gli episodi al limite o al di là del lecito di cui si è detto). Non stupisce quindi che molti ritengano che le difficoltà in cui versano le cantine sociali siano benvenute, poiché la chiusura di cantine e la riduzione della produzione porterebbero maggiore guadagni a chi resta.

Il conflitto è diventato più forte di fronte all'iniziativa - sostenuta da Assovin, ma apprezzata anche da molti altri imbottiglieri privati, oggetto per anni di animate discussioni e poi avviata formalmente dalla Regione - di intraprendere le procedure per ottenere una DOC Sicilia (e quindi spiazzare l'IGT Sicilia ormai fuori controllo). Semplificando molto la questione, l'approvazione di una vera denominazione a marchio DOC (che solitamente contempla vini di provenienza da zone geografiche ristrette, la cui produzione è sottoposta a un disciplinare dettagliato) avrebbe significato che il vino siciliano, per poterne beneficiare differenziandosi così più chiaramente sul mercato nazionale e internazionale, avrebbe dovuto essere imbottigliato in regione. Le conseguenze di tale passo, in assenza di un accurato percorso di sostegno, avrebbero pesato soprattutto sulle cantine sociali che vendono il vino sfuso certificato IGT a imbottiglieri fuori regione. D'altro canto una vera DOC avrebbe difeso il brand Sicilia in modo più favorevole alla filiera integrata locale, obbligando chi volesse avere una varietà di vino siciliano coperta dal marchio DOC ad imbottiglierla in loco. In ogni caso i forti contrasti interni e l'oggettiva scarsa chiarezza dei rendimenti di tale passo⁷⁰ hanno reso il percorso accidentato e infine dato luogo a una soluzione di compromesso, molto diversa nella sostanza dalla proposta originale, con l'approvazione a giugno 2011 di una DOC Sicilia⁷¹ che però non impedisce, al momento, l'imbottigliamento fuori regione. Questa vicenda nel suo lungo e complesso evolversi, che non sembra però aver giovato a costruire una posizione più netta nemmeno tra i suoi sostenitori, e con il suo contraddittorio esito sembra confermare le difficoltà di formulare un progetto condiviso tra gli attori rilevanti -produttori, politica di settore e politica - in grado di costruire e, soprattutto sostenere, nei dettagli un percorso utile a tutti che preservi al massimo la realtà vitivinicola locale, soprattutto del Nord-Ovest.

Il rapporto con il mercato è, quindi, soprattutto ostacolato dai conflitti interni. Questi hanno le loro ragioni in motivazioni tecniche di funzionamento del settore, ma originano anche molto dalla difficoltà d'interazione tra gruppi che sono connotati socialmente (la *noblesse*, gli aspiranti a farne parte, e gli ignoranti delle cantine, esclusi a ragione quando espressione di pratiche di bassa politica locale e a torto quando molti di quelli che si sono affermati vogliono ignorare il blocco sociale e il bacino di saper fare sulla viticoltura che le cantine rappresentano⁷²) e che, pertanto, rimangono tra loro distanti e dominati dalla 'politica', della cui esiguità tutti (privati e cantine) si lamentano, ma che forse assai meno spazio potrebbe avere di fronte alle ragioni e alle pressioni di un settore più compatto.

6. Le prospettive e gli scenari

La maggior parte degli osservatori più informati concorda che la prospettiva più probabile al momento è di un declino della produzione e delle superfici vitate. Le previsioni di medio termine fanno ritenere che la flessione della produzione sarà innanzitutto favorita dal nuovo regime dell'OCM vino: verrà attivato un regime di estirpazione con premio (con adesione obbligatoria per gli Stati membri, ma facoltativa per i singoli produttori) mirante ad abbandonare le produzioni non redditizie. A ciò si aggiungerà una progressiva scomparsa del sostegno comunitario finalizzato ad assorbire parte del vino da tavola prodotto, con conseguenti ripercussioni sulla produzione.

Questo non si tradurrà in un arretramento del settore in senso stretto, perché molte aziende private ne trarranno benefici, ma potrebbe segnare la fine di una prospettiva più ampia. È soprattutto difficile immaginare che possa avviarsi una valorizzazione della filiera del turismo del vino, qualora le superfici vitate dovessero contrarsi in modo significativo. Il settore potrà certamente ancora espandere la produzione imbottigliata e collocarla meglio sui mercati internazionali, ma anche considerando che la maggior parte dei contributi alla promozione vengono acquisiti dalle realtà aziendali già più solide (o da quelle che sono riuscite a stabilire migliori contatti con la politica di settore e quindi sono in migliore posizione per interpretare i requisiti dei bandi), le realtà oggi più arretrate finiranno con lo scomparire e con esse almeno una parte della tradizione di allevamento.

La prospettiva favorevole più realistica è quindi quella di un'ulteriore crescita del valore del prodotto, inferiore, che rimarrà. Anche questa prospettiva peraltro non è così scontata, perché se il mondo delle cantine è in una situazione veramente critica, anche il resto del settore non ha raggiunto una piena maturità sulla qualità della produzione imbottigliata e, soprattutto, sul lato della capacità commerciale. Un sostegno a questo proposito potrebbe forse venire ancora una volta dall'IRVV, organismo in posizione più *super partes* e recentemente aggiudicatario di un programma di promozione per oltre 4 milioni e mezzo di euro⁷³. L'Istituto ha ricoperto un ruolo particolarmente importante per la storia vitivinicola siciliana, dando il via ad un'intensa attività di ricerca avviata tra i vigneti sperimentali, la cantina di microvinificazione e divulgando a molti una viticoltura conosciuta solo da pochi marchi prestigiosi. Superati gli "anni di gloria" sembra esserci stato un periodo di stasi, nonostante la continua attività di promozione del settore, soprattutto in occasione del *Vinitaly* di Verona. Oggi l'IRVV vorrebbe riprendere vigore, proponendosi alle aziende con la veste di guida verso i mercati, con l'obiettivo di condurre un maggior numero di aziende (inclusa anche qualche cantina sociale più determinata) fuori dai confini regionali, al fine di conoscere altre realtà vitivinicole, formare personale competente e sviluppare il comparto commerciale.

In passato il ruolo dell'Istituto era fondato principalmente sulla capacità di fare vini di qualità e sulla fase di sperimentazione [...] adesso le sfide che deve affrontare sono: il mercato ed il capitale umano. Tutte le aziende presentano un buon vigneto, buone cantine e un buon enologo, ma mancano di una strategia di comunicazione e di un soggetto che sappia condurre bene. Occorre rivedere le formule per aggredire il mercato perché non bastano più le fiere come il *Vinitaly* per vendere il vino, oggi bisogna pensare a un sistema internazionale di marketing ad alto livello. [Intervista Nord-Ovest, n.9, luglio 2010, funzionario ente pubblico del settore vitivinicolo]

D'altro canto, parecchi interlocutori (a tutti i livelli: imprese private, rappresentanti di interessi del settore, presidenti di cantine più evolute, funzionari del settore regionale competente) hanno mostrato idee abbastanza chiare sugli ingredienti necessari per una prospettiva alternativa all'inesorabile calo massiccio della produzione e conseguente contrazione di superfici vitate nel Nord-Ovest. Se si guarda all'andamento generale del mercato, quello del vino non sembra oggi un mercato destinato al restringimento, al contrario mostra segni di crescita sul lungo periodo. Questo farebbe pensare che una strada percorribile è quella di dare valore al prodotto siciliano facendolo conoscere anche per quello che è già adesso e cercando di conquistare mercati ampi, perché sul territorio si producono grosse quantità che non possono che trovare sbocco se non sul mercato internazionale. La dimensione della produzione è però tale che non sembra davvero praticabile una strada che punti esclusivamente sull'imbottigliamento. In ogni caso un credibile scenario alternativo richiederebbe una strategia meno parziale e frammentata nelle iniziative e soprattutto, un utilizzo più lungimirante

dei sussidi per compiere tempo per la riorganizzazione del settore anche nelle sue porzioni più fragili⁷⁴.

Intanto si continua a discutere di vendemmia verde, se sì o se no, se riproporla o meno, ... - la Comunità, lo Stato, le Regioni mettono a disposizione plafond di aiuti che servono ad aiutare gli agricoltori ed a salvare il patrimonio viticolo, cosa ci si può inventare se non la vendemmia verde e/o la distillazione? - e con la vendemmia verde l'intera spesa va a favore degli agricoltori. ... Se fossimo uomini di buona volontà e se avessimo una regia sapiente, nel "medio" approfitteremmo di questi aiuti per lavorare intensamente e ottenere nel "lungo" l'unico vero rimedio del male: l'aumento di "appeal" e quindi di richiesta e di consumi del vino siciliano nel mondo. A mio avviso le premesse ci sarebbero tutte e tante aziende lo hanno dimostrato, ma ... siamo uomini di buona volontà? Disponiamo di sapienti regie? [Diego Planeta, *lettera aperta* a Cronache di gusto, settembre 2010]

7. Conclusioni

Il modo con cui si è raccontata la storia recente del vino siciliano è quello di un successo. Molta pubblicistica divulgativa ha avuto connotati entusiastici, dovuti al fatto che il comparto ha certamente vissuto una stagione di rigenerazione dopo una fase di declino; si tratta però di un successo ancora parziale e dove molte sono le incognite per quanto riguarda il futuro. È proprio nel territorio del Nord-Ovest, dove si concentra la produzione, che il mondo del vino appare, insieme, tanto un mondo di talenti e opportunità quanto di nodi irrisolti.

Troviamo indubbiamente imprese nate o rinnovatesi grazie all'intuizione d'imprenditori lungimiranti che negli anni sono riusciti ad affermarsi sul mercato, diventando casi emblematici e attraendo l'interesse di molti sull'intero comparto. Dietro questo successo c'è innanzitutto un saper fare diffuso nella viticoltura, che già nel passato aveva consentito all'area di arricchirsi con la coltivazione della vite e la produzione del Marsala, e che ha resistito nel tempo, tramandato attraverso vocazioni familiari e il contesto locale. Questo saper fare si è evoluto anche nella capacità imprenditoriale, con grandi innovatori e tenaci imitatori che hanno saputo cogliere le nuove condizioni di mercato più favorevoli ai vini di qualità. Anche relevantissima, però, è stata l'acquisizione di nuove competenze diffuse intenzionalmente in una fase eroica della politica di settore che ha puntato sull'assistenza tecnica e il trasferimento tecnologico alle imprese attraverso la sperimentazione di nuovi vitigni, lo sfruttamento più razionale di quelli locali e l'importazione di avanzate tecniche di vinificazione. Tuttavia, le ricadute che il settore ha avuto sul territorio sono rimaste limitate rispetto al potenziale e i maggiori rendimenti sono stati ottenuti solo da un numero circoscritto di realtà aziendali, mentre le prospettive di reddito della gran parte dei viticoltori rimangono incerte e molti ritengono che in futuro la produzione si ridurrà e insieme ad essa la superficie coltivata a vite. Una parte dei mancati migliori esiti territoriali sta nel permanere di una struttura organizzativa molto fragile, quella di molte delle ancora numerose cantine sociali che gestiscono la quota maggioritaria della produzione ottenendo però fatturati modesti. Ciò fa sì che il settore appaia scarsamente capace di gestire il rapporto con il mercato proprio nei luoghi in cui, invece, sono più diffuse le competenze primarie degli agricoltori, più ampie sono le superfici coltivate e più spazi potenziali potrebbero essere occupati da una filiera produttiva composita, non limitata alla sola produzione del vino, ma estesa ai vantaggi provenienti da un maggiore indotto e turismo dedicato. Nel Nord-Ovest, il nodo della mancata ristrutturazione del mondo cooperativo continua ad assorbire molte energie della politica di settore in strategie di breve termine, dirette ad affrontare la continua emergenza dei redditi agricoli. Il forte squilibrio tra produzione imbottigliata e produzione totale, tra strategie sofisticate e arretratezza gestionale, ali-

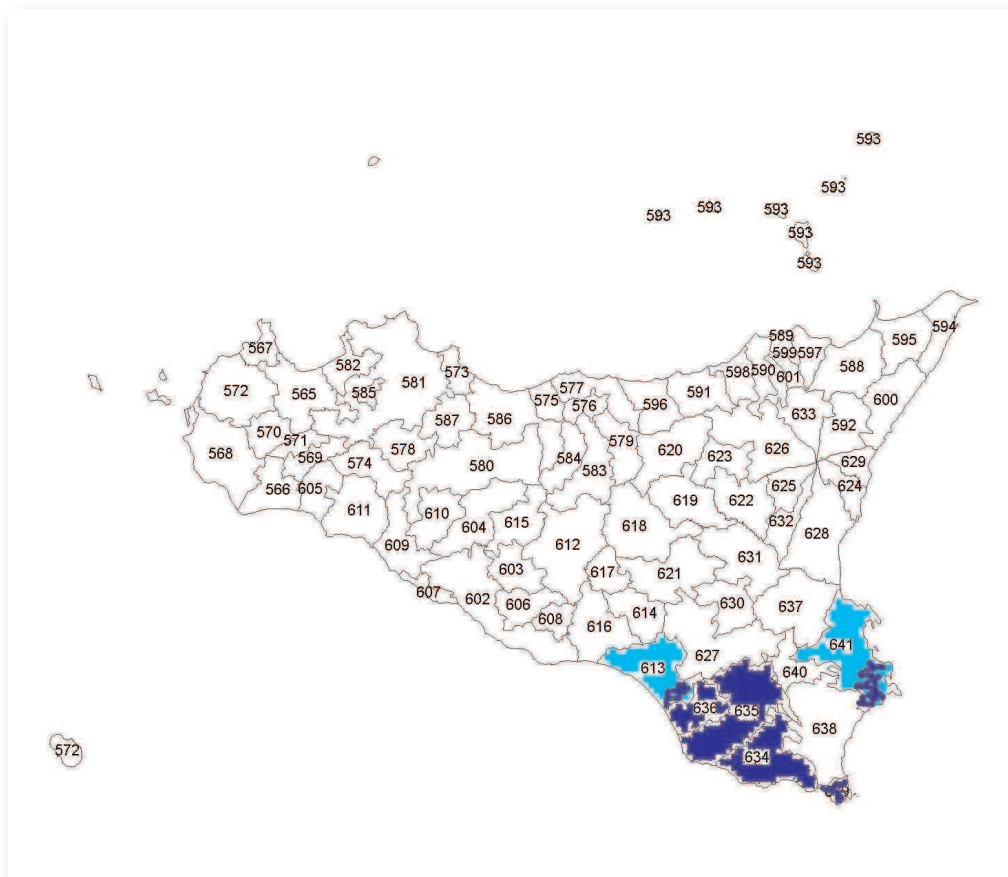
menta conflitti in cui molto si confondono le ragioni e i torti. Una parte delle difficoltà a fare meglio origina anche nella scarsa attitudine relazionale delle imprese, anche di quelle che hanno una struttura più solida. Indubbiamente questa attitudine non sembra essere stata favorita dalle politiche regionali che hanno per lo più privilegiato interventi diretti al sostegno individuale dei redditi, e assai meno hanno investito con continuità su un progetto più ampio, sia per il settore sia, soprattutto, per il territorio. Tuttavia, anche se le doglianze di molti sull'assenza di una guida politica stabile e lungimirante non sono certo infondate, il settore di riferimento sarebbe sufficientemente sano e capace per imporre un'agenda migliore anche alla politica (regionale e locale), se fosse al suo interno più coeso. Le caratteristiche di tale agenda migliore sono, infatti, per molti tratti (spinta effettiva all'accorpamento delle cantine; valorizzazione di realtà territoriali specifiche; sostegno decisamente premiale a chi compie passi in avanti con modalità veramente coordinate; maggiore trasparenza e sostegno tecnico per consentire una solida partecipazione alle opportunità aperte dai finanziamenti europei; maggiore integrazione tra politica di settore e altri interventi) chiare a un numero abbastanza ampio e diversificato di soggetti, sia nel settore produttivo, sia anche all'interno dell'apparato amministrativo del settore regionale competente. Rimangono certo anche dubbi fondati sui percorsi ottimali che il settore dovrebbe prendere nel territorio per completare il suo pure avviato rinnovamento: è vero, come dicono molti, che la strada della vendita del vino sfuso deve essere del tutto abbandonata, perché solo foriera di abbassamento della qualità o può essere, invece, meglio gestita con un occhio più sapiente alle logiche della grande distribuzione internazionale? Riprendere autorevolmente le fila del discorso in modo solo settoriale appare però al momento difficile, perché la questione della necessità di dover collocare sul mercato grandi quantità (perché grandi quantità vengono oggi prodotte) per salvaguardare lo straordinario patrimonio vitivinicolo del Nord-Ovest, non è affrontata esplicitamente dal momento che molto forti sarebbero nel breve termine i sacrifici richiesti a chi dovrebbe forse fare un passo indietro per aspettare quanti, pur desiderando muoversi, possiedono un andare più incerto. Una strada, anch'essa non semplice, ma forse più praticabile dal punto di vista del consenso, potrebbe essere quella di rilanciare con maggior convinzione un discorso più intersettoriale e più attento agli equilibri territoriali, legato ad esempio alla promozione del turismo del vino. Questa strada, ancora assai poco battuta con convinzione sistemica, potrebbe forse costituire un terreno di interlocuzione più allargato derivante dal necessario approccio più territoriale, imponendo una prova di focalizzazione alle tante iniziative avviate e rimaste sospese e chiarendo agli attori in campo l'esistenza di una responsabilità collettiva negli esiti per il territorio.

III. L'orticolo nel Sud-Est

1. Caratteri del territorio

Il territorio di approfondimento, che si estende tra la provincia di Ragusa e una parte della provincia di Siracusa, si trova all'estremo Sud-Est della regione (Figura III.1).

Figura III.1 - Il territorio del Sud-Est oggetto di approfondimento (SLL)



Nota: Il territorio oggetto di approfondimento, evidenziato in colore, corrisponde ai seguenti sei Sistemi locali del lavoro (SLL-2001): 613-Gela (in particolare parte sud); 634-Modica; 635-Ragusa; 636-Vittoria; 639-Pachino; 641-Siracusa (in particolare parte sud).

Si tratta di un'area 'relativamente' ricca, soprattutto considerando l'assenza di città importanti (ad eccezione di Siracusa) e che ha mostrato riconosciuti segnali di dinamismo negli ultimi quindici anni. L'area del Sud-Est sul totale regionale rappresentava, nel 2008, il 14,7 per cento in termini di popolazione, ma pesava quasi un punto in più in termini di occupazione (15,4)⁷⁵. Nel 2005, ultimo anno per cui sono disponibili stime di contabilità territoriale per SLL, l'area mostrava un valore aggiunto per abitante superiore di oltre il 16 per cento a quello medio regionale. Negli anni più recenti i livelli dei tassi di occupazione, seppure certamente non soddisfacenti in assoluto, si collocano nella fascia più elevata del Mezzogiorno⁷⁶. Benché relativamente migliore che in altre zone, il tono dell'attività economica ha però mostrato già dal 2007 segnali di affanno, visibili nella diminuzione progressiva della dinamica degli impieghi bancari. Soprattutto la provincia di Ragusa mostra negli ultimi anni un calo dell'occupazione (circa il 10 per cento in meno tra il 2006 e il 2009, concentrato nei settori extra -

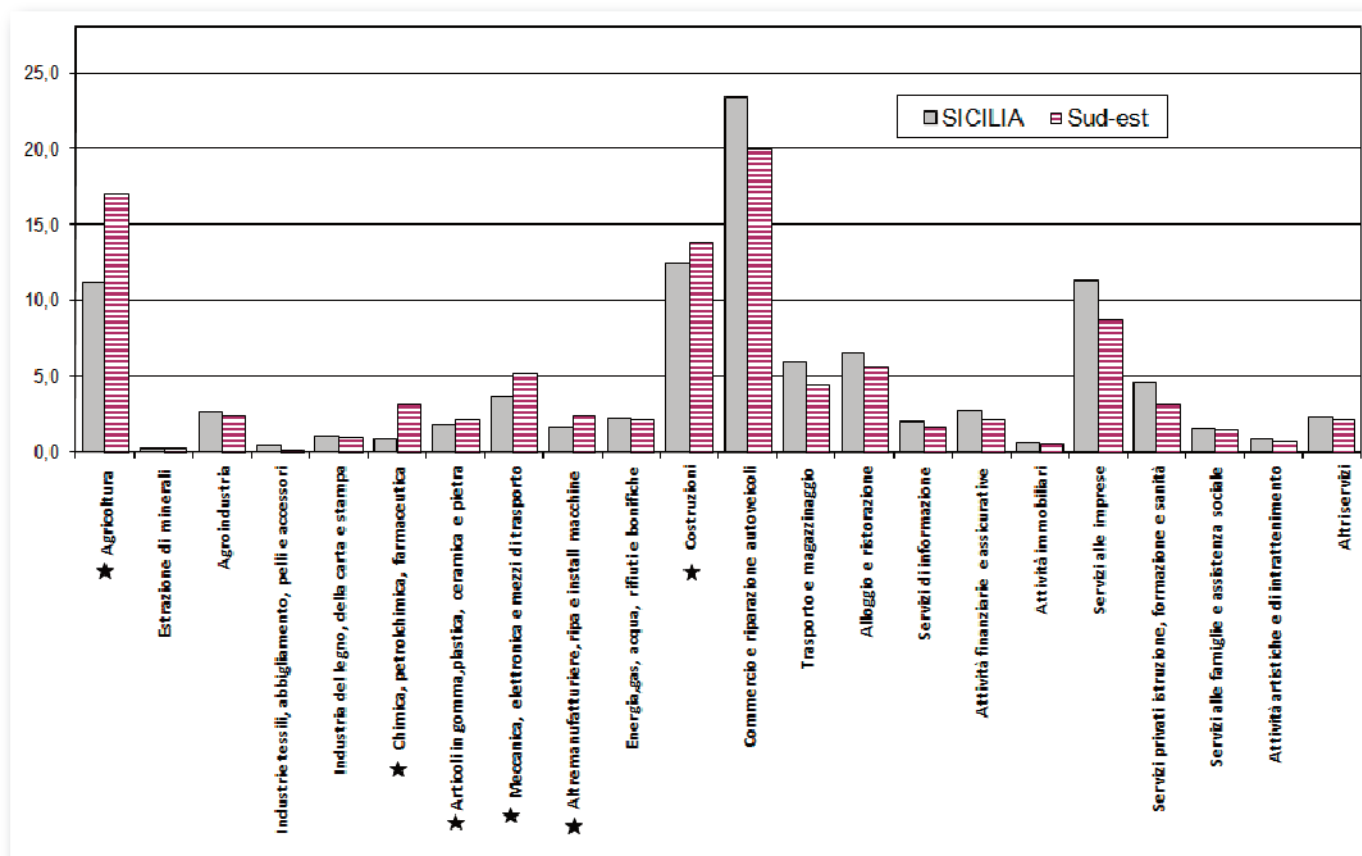
agricoli), mentre la provincia di Siracusa, sebbene presenti tassi di occupazione inferiori, ha mantenuto una dinamica positiva e comunque una migliore tenuta.

L'area ha un'antica vocazione agricola, favorita da particolari condizioni climatiche e orografiche, oltre che dalla presenza di falde acquifere di superficie, ma soprattutto è considerata dagli osservatori un'area tradizionalmente industriale, popolata da "gente dedita al lavoro". Anche in molti settori non agricoli, è visibile in epoca più recente un'apprezzabile crescita e concentrazione di attività private⁷⁷. Tale dinamismo è statisticamente apprezzabile fino a buona parte dell'ultimo decennio soprattutto nei SLL del ragusano. Questa evoluzione ha certamente contribuito a bilanciare la notevole contrazione che dall'inizio degli anni '80 ha interessato, in termini di occupazione, il settore della petrolchimica che, con importanti insediamenti e investimenti esterni (pubblici e privati), ha segnato una parte della storia industriale (e non) dell'area tra gli anni '50 e la fine degli anni '70. Il settore rimane ancora – con oltre 5.500 addetti (ma erano quasi 15.000 nel 1981) – un tratto importante dell'economia dell'area, ancorché immediatamente percepibile soprattutto nei luoghi più circoscritti degli impianti, assai visibile nelle statistiche dell'export,⁷⁸ nonché nei resoconti, assai meno virtuosi, dei danni ambientali e sanitari.

Straordinariamente, però, nel cuore del cosiddetto triangolo del petrolchimico (Siracusa – Ragusa – Gela) e in qualche caso a relativamente poca distanza da aree ad alta emergenza ambientale, l'agricoltura non solo ha resistito, ma si è anche sviluppata in termini di riconosciuta qualità e capacità imprenditoriale. Negli ultimi dati disponibili (relativi al 2007) l'incidenza del valore aggiunto agricolo sul totale nelle due province di Siracusa e Ragusa è pari rispettivamente a quasi il doppio e quasi il triplo del pur elevato dato medio regionale (3,8 per cento). Nell'area, il SLL di Vittoria compare tra i primi 50 SLL italiani per esportazione di prodotti agricoli.

Benché il peso delle attività agricole e di quelle immediatamente collegate sia, quindi, effettivamente molto rilevante – fino al punto che, soprattutto nel ragusano, i soggetti locali anche se impegnati in altre attività, descrivono ancora il territorio soprattutto come a forte, antica e caratterizzante vocazione agricola – l'economia locale si presenta come un sistema abbastanza diversificato (Figura III.2). L'area, però, appare soprattutto specializzata nella produzione di beni, piuttosto che nei servizi.

Figura III.2 - Struttura delle attività economiche private – distribuzione % addetti nel 2008



Nota: I dati relativi al Sud-Est corrispondono alla somma degli addetti nei SLL di Gela; Modica; Ragusa; Vittoria; Pachino e Siracusa. I settori fanno riferimento ad aggregazioni della classificazione ATECO2007; quelli contrassegnati da * indicano specializzazione relativa del Sud-Est superiore a quella regionale.

Fonte: Per l'agricoltura, i dati sugli addetti sono stime per SLL sulla base dei dati provinciali dell'indagine Istat- Forze di lavoro, media 2008; per gli altri settori, la fonte è Istat-ASIA- addetti alle Unità locali 2008 (disponibili per SLL).

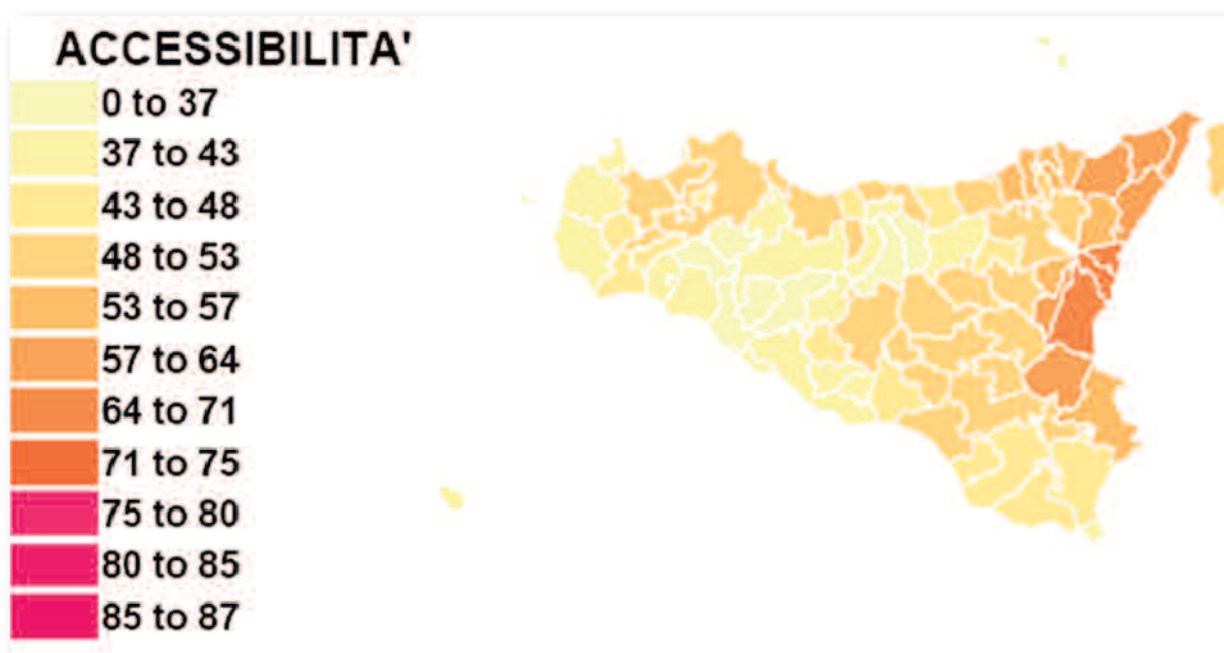
Meno incidenti sembrerebbero innanzitutto le attività collegate all'amministrazione pubblica⁷⁹, ma invero tutti i servizi privati pesano assai meno che nel resto della regione in termini di addetti, inclusi anche i servizi alle imprese e al turismo. Lo sviluppo turistico appare non ancora avanzato. Ancorché in crescita, le presenze negli esercizi ricettivi (alberghieri e non) sono ancora relativamente modeste in termini assoluti, seppure certamente rilevanti se rapportate alla popolazione. Considerando italiani e stranieri, le due province di Siracusa e Ragusa insieme hanno, nel 2009, una quota sul totale regionale pari alla sola provincia di Catania o Trapani (attorno al 13 per cento)⁸⁰.

La forza dell'area rimane la vocazione alla produzione. Accanto all'ancora consistente presenza della petrolchimica, l'area presenta una specializzazione relativa nella meccanica ed elettronica che rappresenta un settore che in termini di occupazione è oggi ben più importante⁸¹. A differenza della petrolchimica, concentrata in pochi grandi impianti (e collocati ai margini della zona di diretto approfondimento), l'industria meccanica, così come altri settori di manifattura leggera, è assai più distribuita sul territorio sia in termini di addetti, sia di unità locali. Notevole è anche la quota di addetti nelle costruzioni. Questo comparto assume nell'area una connotazione diversa che nel resto della regione. Soprattutto nel ragusano, appare relativamente meno specializzato nell'ingegneria civile delle opere pubbliche e più in quella industriale e privata, anche in connessione con lo storicamente vivace settore della lavorazione della pietra e del restauro. La presenza dell'agroindustria, pur consistente

e costantemente accresciutasi negli ultimi tre decenni, è invece inferiore nell'incidenza alla media regionale e ancora non commensurabile alla dimensione della produzione agricola, la quale rimane complessivamente più orientata alla commercializzazione del prodotto fresco e non trasformato. All'interno del Sud-Est sono però, nel medio periodo, osservabili disomogeneità nella dinamica complessiva tra sub-aree. Certamente negli ultimi quindici anni, l'area del ragusano è stata più diffusamente dinamica, ed è soprattutto in quest'area che la crescita di molti comparti manifatturieri ha contribuito a bilanciare le più consistenti perdite della petrolchimica siracusana in termini di addetti. Se ancora nel 1991 il SLL di Siracusa contava nel settore industria e servizi da solo un maggior numero di addetti rispetto al complesso dei SLL di Ragusa, Modica e Vittoria, la situazione è gradualmente mutata con lo scorrere del tempo. Sebbene il bilancio di confronto temporale interno sia ancora positivo anche per il SLL di Siracusa, nei dati al 2008 quel SLL presenta un numero di addetti pari solo al 90 per cento del totale degli altri tre SLL. Il maggiore dinamismo dell'area ragusana è confermato anche dagli osservatori locali che in parte lo attribuiscono al ruolo proattivo giocato in quell'area dalla banca locale. L'intera area del Sud-Est peraltro mostra segni distintivi dell'importanza dell'iniziativa privata e un'incidenza degli addetti a settori direttamente attivatori del mercato superiore alla media del resto della Sicilia⁸².

A fronte di questa relativa solidità del settore privato in campo economico, di una situazione che molti osservatori giudicano non particolarmente patologica dal punto di vista della presenza della criminalità organizzata⁸³, e addirittura considerata virtuosa dal punto di vista del senso civico e capitale sociale⁸⁴, l'area appare invece assai carente per quanto riguarda i beni collettivi e pubblici. L'aspetto immediatamente percepibile riguarda lo stato delle infrastrutture e dei servizi di trasporto che è così arretrato da rendere l'area del Sud-Est della Sicilia ancor oggi una delle meno accessibili d'Italia (Figura III.3) e tale da diminuire la redditività per il territorio di altre tipologie di infrastrutture puntuali, pur esistenti, che non riescono in tal modo ad essere utilizzate al massimo delle loro potenzialità.

Figura III.3 - Accessibilità del territorio – Indici per l'anno 2006



Fonte: Isfort – Indici di accessibilità per SLL 2006

Rispetto agli ultimi indicatori di accessibilità per SLL elaborati dall'Isfort con riferimento al 2006, non sono da registrarsi modifiche rilevanti se non quella del pur significativo completamento del collegamento autostradale tra Siracusa e Catania, mentre è ancora invece da annoverarsi quale elemento di insoddisfazione la mancata operatività dell'aeroporto di Comiso (nell'area del ragusano e pur completato da alcuni anni), le cui prospettive rimangono ancora incerte⁸⁵.

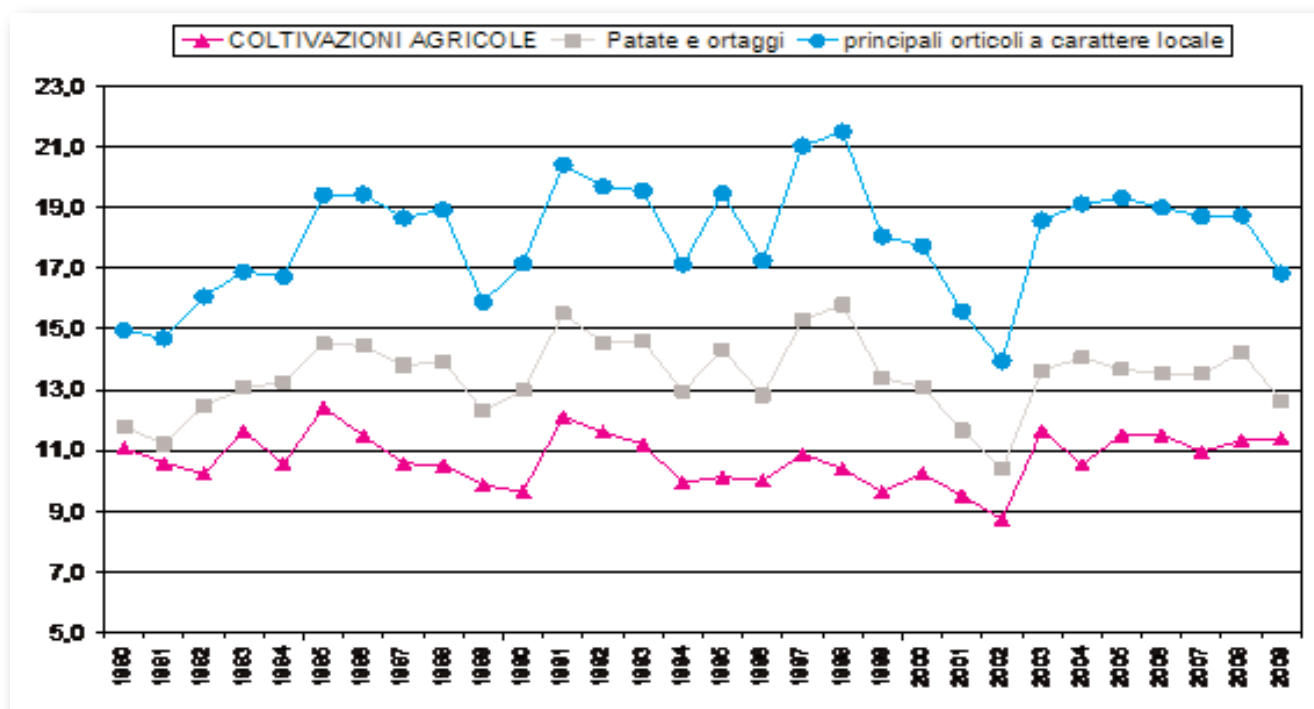
Se si può argomentare che la persistente difficile accessibilità dell'area deriva da decisioni prese altrove da attori non locali, va chiarito che anche il trasporto pubblico locale appare arretrato: alla virtuale assenza di trasporto su ferro l'area non contrappone modalità alternative di trasporto collettivo efficiente⁸⁶. Inoltre, benché certamente relativamente non peggiori della media regionale, i servizi pubblici appaiono insufficienti sotto altri aspetti⁸⁷. Alcuni Comuni dell'area versano in forti difficoltà finanziarie che diversi osservatori giudicano dovute a una scarsa attenzione alla riscossione dei tributi dovuti. Complessivamente gli elettori dell'area sembrano avere preteso poco dai propri rappresentanti a livello regionale e nazionale in termini di ottenimento di benefici collettivi. Se quindi l'area ha una storia antica importante e molto ricordata anche dal punto di vista del protagonismo municipale, oggi si registrano segnali contraddittori nella relazione tra, effettiva o presunta, elevata *civiness* locale, indubbia vocazione all'impresa e qualità ed efficacia del governo della cosa pubblica⁸⁸. La buona reputazione dell'area è quindi soprattutto dovuta alla capacità dei privati e, anche se l'economia è oggettivamente piuttosto diversificata, alla proiezione di un'immagine, insieme antica e all'avanguardia, legata allo sviluppo delle filiere agricole.

2. Il settore orticolo in Sicilia

Il consumo di frutta e ortaggi, anche se in crescita, è ancora considerato di gran lunga inferiore al livello ottimale nella maggior parte del mondo⁸⁹ ed è ormai da tempo oggetto di campagne educative alla corretta alimentazione messe in campo da istituzioni nazionali e internazionali. I trend osservati segnalano che i consumi s'incrementano ovunque con i livelli di reddito e di cultura della salute; in tutta Europa aumenta la domanda di prodotti certificati, come il Biologico e i prodotti IGP; crescono a ritmi straordinari i consumi di frutta e ortaggi tagliati e lavati e quelli di zuppe e precotti. L'Italia è tra i principali produttori europei di materia prima.

In Europa il settore italiano degli ortaggi (orticolo) mostra la maggiore estensione di aree di produzione ed è uno dei settori di punta dell'agricoltura nazionale nel suo complesso; nella media 2006-2008 la produzione orticola italiana conta oltre il 23 per cento dell'intera produzione europea in quantità⁹⁰. Benché la Sicilia non sia l'unica regione ad alta produzione orticola, il peso del prodotto siciliano in valore sul totale nazionale è molto rilevante e supera la pur assai elevata quota media regionale per le complessive coltivazioni agricole (Figura III.4).

Figura III.4 - Quota (%) della produzione siciliana in valore sul totale nazionale

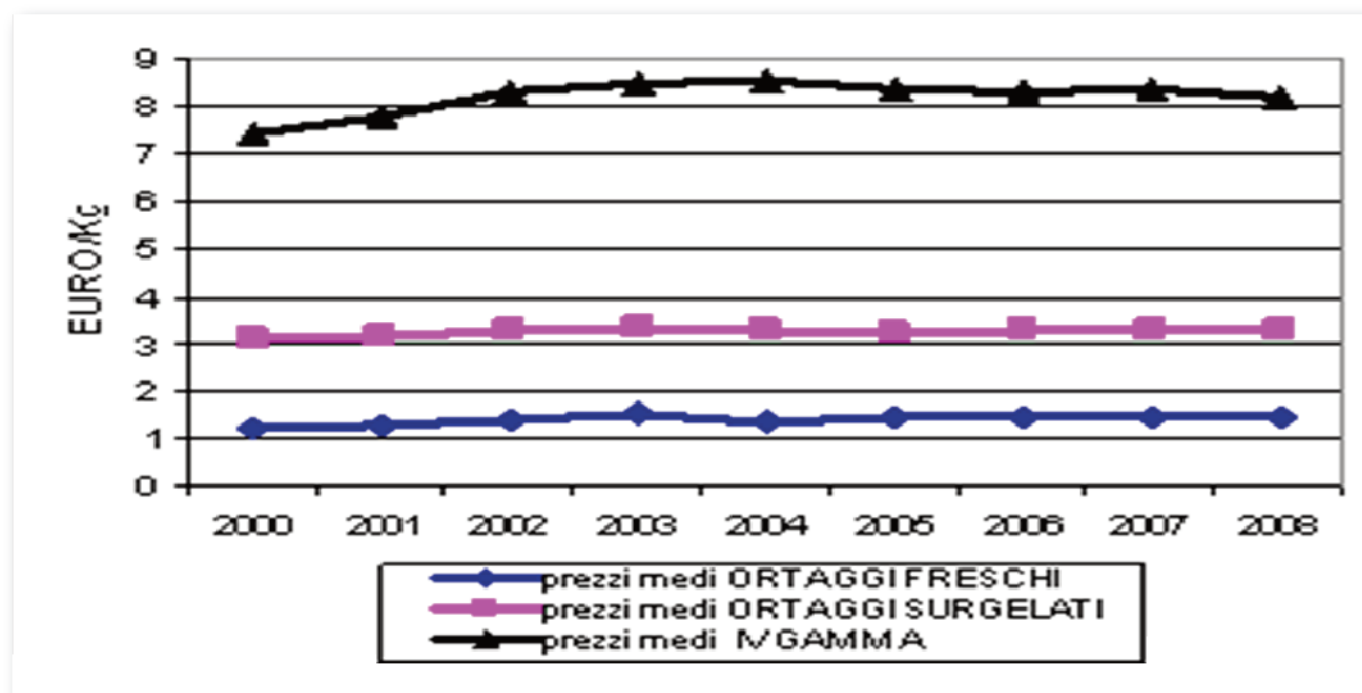


Nota: I dati si riferiscono alla produzione in valore per: tutte le coltivazioni agricole, per il settore orticolo aggregato (patate e ortaggi) e per un insieme di prodotti orticoli particolarmente caratterizzanti la produzione siciliana (patate, fagioli freschi, cipolle e porri, carote, carciofi, cavolfiori, melanzane, peperoni, pomodori, zucchine, cocomeri, poponi e fragole). Tale insieme (principali orticoli a carattere locale), nella media del periodo considerato (1980-2009), corrisponde a oltre l'85 per cento del valore del prodotto siciliano per il settore orticolo aggregato. La figura presenta il peso per la Sicilia di ciascun aggregato sul corrispondente dato nazionale.

Fonte: elaborazioni su dati Istat- Valore aggiunto ai prezzi di base dell'agricoltura per regione (anni 1980-2009).

La produzione orticola è destinata soprattutto ad alimentare il mercato del prodotto 'fresco'. La specializzazione relativa della regione nell'agroindustria, oltre a non essere giudicata soddisfacente nelle dimensioni assolute⁹¹, certamente non si estende al settore della lavorazione industriale di frutta e ortaggi⁹². Quasi completamente assente è, quindi, anche l'industria cosiddetta della IV gamma - prodotto fresco ma lavorato e imbustato pronto per il consumo⁹³ - che pure appare come l'unico segmento del prodotto orticolo oggi in crescita di apprezzamento da parte del consumatore (lentamente anche nel Mezzogiorno) e che, soprattutto, mostra redditività unitarie molto elevate (Figura III.5), sia rispetto agli ortaggi freschi (cosiddetta I gamma), sia surgelati (cosiddetta III gamma) ed è considerato un potenziale veicolo di arricchimento anche per i produttori diretti⁹⁴.

Figura III.5 - Prezzi medi degli ortaggi freschi, surgelati e di IV gamma



Fonte: L. Baldi e D. Casati. (2009)- riproduzione della Figura 2 dell'articolo (elaborazione degli autori su dati ISMEA-AC Nielsen).

La produzione orticola è ancora comunque unanimemente considerata un importante fattore di ricchezza della regione, ma nel corso dell'intero scorso decennio si sono cumulate le preoccupazioni degli osservatori in ordine alla capacità del settore di rinnovarsi in senso industriale e commerciale. Il tema non è solo locale e del comparto specifico, dal momento che l'agroindustria pur presentandosi come settore di specializzazione relativa è assai meno sviluppata rispetto al potenziale. La mancata presenza di maggiore agroindustria non deve però far pensare a un settore chiuso e arretrato. Sul fronte strettamente produttivo, il settore orticolo siciliano è un comparto avanzato, ad altissimo contenuto di esiti derivanti da ricerca applicata intenzionale sulle colture. Ciò è dovuto anche alla forte caratterizzazione internazionale delle case sementiere, attori di dimensione rilevante che hanno anche finanziato sperimentazioni e costituiscono un veicolo strutturale di diffusione di innovazione continua sul prodotto. I rendimenti dall'innovazione sul prodotto sono stati altissimi per le aree della regione a maggiore vocazione orticola fino al passato recente. Nell'ultimo decennio, tuttavia, si è fortemente accresciuta la concorrenza internazionale e la disponibilità di prodotto di qualità comparabile proveniente da aree anche extra-europee, elemento che ha contribuito ad abbassare i prezzi ottenuti a monte dai produttori e che oggi costituisce il principale fattore di sfida per il settore in Sicilia. La ancora ridottissima dimensione media delle imprese agricole e l'oggettiva difficoltà dell'aggregazione commerciale ha quindi abbassato molto la quota appropriabile dai produttori che si confrontano tra l'altro a valle con un numero limitato di compratori della grande distribuzione (sia GD, sia GDO) divenuta il veicolo dominante con cui il consumatore accede al prodotto fresco. Solo i produttori di maggiore dimensione accedono però a contratti diretti, e con maggiori varietà di fornitura, con la grande distribuzione e anch'essi comunque si lamentano dell'erosione progressiva dei margini⁹⁵. La maggior parte degli osservatori locali, peraltro, sembra poco ottimista in relazione ad

un ampliamento sostanziale dell'agroindustria e tende a pensare che il futuro dipenderà molto dalla capacità che le imprese sapranno esprimere su processi di coordinamento, se non di aggregazione, orientati a condividere strategie di marketing comuni, in grado di rafforzarne la posizione negoziale e l'identità sui mercati, mantenendo però il tradizionale orientamento al prodotto fresco.

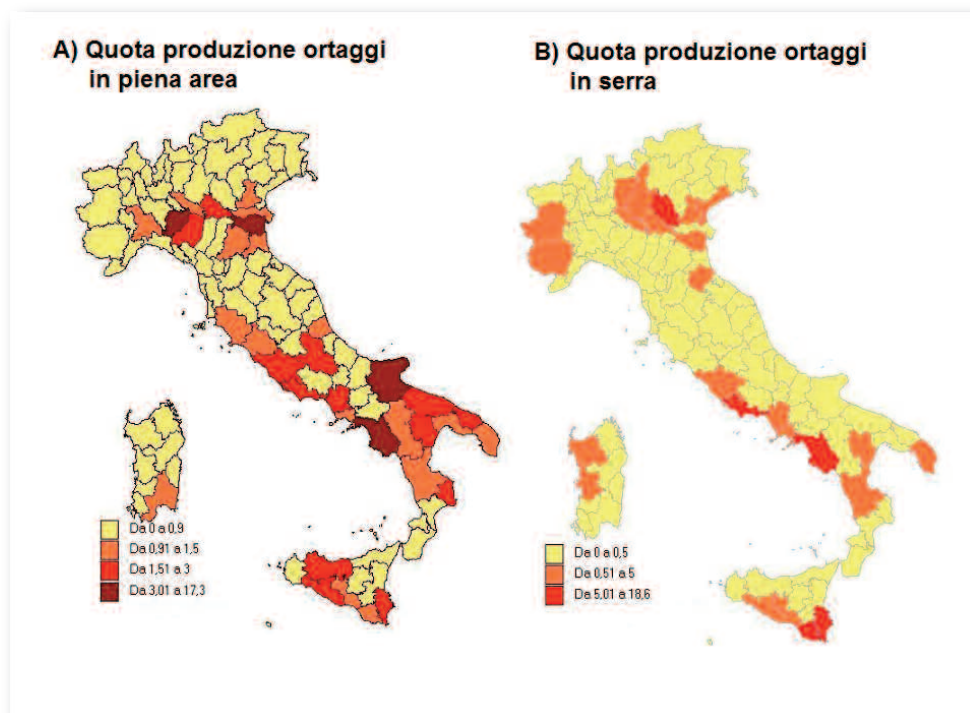
3. Il ruolo del settore orticolo nel territorio del Sud-Est

Nell'area del Sud-Est della Sicilia si concentra la produzione orticola e, soprattutto, l'area della coltivazione in serra (Figura III.6).

Complessivamente a livello nazionale la produzione in serra costituisce solo attorno al 10 per cento della produzione di ortaggi in quantità, ma si tratta di un ambito a particolare valore commerciale (in quanto sottratto alla stagionalità). Tranne che nei caldissimi mesi estivi, le serre consentono una produzione (e commercializzazione) del fresco sostanzialmente continua nel corso dell'anno. Il Sud-Est produce oltre il 70 per cento della quantità siciliana di ortaggi in serra e, seppure eroso nel tempo da altre localizzazioni, mantiene da decenni un primato per queste coltivazioni (circa il 15 per cento del totale della produzione nazionale in quantità nel 2009) che si sono diffuse nell'area a partire dagli anni '60, con rapidi incrementi delle superfici fino a tutta la metà degli anni '70.

Il settore orticolo non è l'unico comparto di interesse nel Sud-Est (dove a seconda delle zone sono forti anche altre colture, come il limone nel siracusano, e vi è anche un importante settore zootecnico nel ragusano) ma è sufficientemente caratterizzante da aver condotto alla definizione formale (ma sinora con pochi esiti operativi) di un'area con ambizioni di distretto a riconoscimento regionale⁹⁶.

Figura III.6 - Quota per provincia della produzione nazionale degli ortaggi in quantità– 2009



Nota: Le figure rappresentano la distribuzione sul territorio nazionale delle quantità prodotte di ortaggi A) coltivati all'aperto (piena aria o pieno campo) e B) coltivati in ambiente protetto (in serra). Si noti che non sono incluse le patate che costituiscono coltivazioni da tubero e per cui non si distingue tra produzione in piena aria e produzione in serra. Il dato di base è definito dalla sommatoria dei dati di produzione in quantità per singola varietà di ortaggio stimate dall'Istat per l'annata agraria 2009.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (statistiche della produzione agricola).

Oltre che apparire evidente dai dati sul valore aggiunto, l'importanza dell'agricoltura, e dell'orticoltura in particolare, è percepita nettamente, affermata e amplificata dagli attori del territorio e dagli osservatori. Questa importanza non è solo economica, aspetto che pure è un dato rilevante, ma è in qualche modo anche un elemento identitario.

Gli attori dell'area tendono a ricondurre il carattere industrioso del territorio, soprattutto la sua vocazione al 'produrre' e a 'fare impresa', al fatto che storicamente i contadini dell'area sono stati meno braccianti sul latifondo tradizionale e più impegnati a gestire la terra attraverso forme contrattuali che implicavano una vasta area di autonomia. Per secoli chi ha coltivato la terra o lavorato sulla terra (con gli allevamenti) aveva quindi lo status di un semi-proprietario, e poteva, pertanto, beneficiare direttamente dei miglioramenti della qualità e quantità della produzione. La storia locale è conosciuta e sempre riportata da tutti con rispetto e orgoglio; soprattutto nel ragusano non c'è interlocutore (imprenditore, funzionario pubblico, studioso) che non l'abbia menzionata. Benché tale elemento storico sia indubbio e certamente rilevante nell'aver costruito nel tempo il saper fare dell'area, molti attori (non tutti) sembrano però sottovalutare invece aspetti di storia più recente, quale per esempio l'effetto di rottura dell'isolamento culturale e le contaminazioni valoriali derivanti dall'avvio dell'industria dell'asfalto e petrolifera. Infatti, alcune pratiche evolute di relazioni industriali anche in agricoltura (ad esempio una certa diffusa importanza del rilievo di 'pagare il giusto al lavoro' e di 'trattare equamente' anche i lavoratori extra-comunitari che, a detta di molti, risulterebbero regolarizzati nell'area assai di più che altrove) sembrano anche esito dalla presenza dell'industria di grande dimensione e di quella del sindacato che vi si è accompagnata⁹⁷.

Inoltre, soprattutto nel ragusano, ma anche per buona parte meridionale della provincia di Siracusa, la presenza dell'orticoltura "in serra" è anche un dato caratterizzante dell'aspetto del territorio. Le serre, oggi quasi ovunque alte e quindi visibili, costituiscono un elemento che connota il paesaggio dell'area, soprattutto nell'area costiera che appare dominata dalla copertura in plastica delle colture (tra l'altro da collegarsi alla presenza nell'area di industrie di produzione di manufatti in plastica) e dal progressivo estendersi di strade interpoderali ormai asfaltate che, pur essendo tuttora a pertinenza dei privati, segnalano quanto rilevante sia divenuto il settore nell'area⁹⁸. Accanto a questo elemento immediatamente visibile del paesaggio delle serre, che seppure ordinato è a tratti "irreale" e impedisce di osservare da vicino la costa in molti punti, vi è poi un elemento di distribuzione sociale del sovrappiù di assoluto rilievo.

Benché in agricoltura, subito dopo la petrolchimica, si ritrovino anche alcune delle realtà aziendali dell'area con il maggior numero di addetti stabili, va chiarito che la gran parte delle aziende agricole rimane di modestissima dimensione. Tuttavia, in molti casi la serra con la sua altissima redditività per unità coltivata (misurabile addirittura in metro quadro, anziché in ettaro) ha consentito per un certo periodo di far raggiungere dignità economica anche ad aziende piccolissime, e familiari in senso stretto. Ciò ha generato una distribuzione dei rendimenti notevolmente egualitaria, giacché una gran parte della popolazione possiede pezzetti di terra coltivata nell'area. L'agricoltura, pertanto, di là dalle singole situazioni aziendali e delle difficoltà che molti esprimono rispetto alla improrogabile necessità di andare oltre l'esistente e di fare di più insieme, è percepita come una vicenda collettiva, che riguarda comunque tutti quelli che sono nell'area. In qualche modo quindi è la relazione intrinseca tra agricoltura e territorio che sembra aver contribuito a perpetuare anche oggi un senso di appartenenza e d'identità. Ciò si manifesta anche nel modo con cui i soggetti parlano di se stessi, sovente utilizzando una forma di rappresentazione plurale ("noi" di quest'area o, in particolare nel ragusano,

“noi Iblei”) sia per raccontare le proprie abilità e pregi, sia per rammaricarsi dei propri difetti.

4. Origini, meccanismi e ostacoli della dinamica del settore nel territorio

La notevole specializzazione dell'area sul segmento orticolo amplifica negli attori reali l'insieme delle caratteristiche positive, così come gli aspetti di difficoltà, che caratterizzano un settore che ha fatto certamente una parte della fortuna recente dell'area, anche se oggi mostra molte difficoltà nei suoi segmenti più deboli.

Dietro il successo del settore c'è indubbiamente un'effettiva “qualità” della produzione che non dipende solamente dalle pur assai favorevoli condizioni di contesto climatico e orografico. Un elemento ulteriore è unanimemente riconosciuto dagli osservatori i quali sottolineano tutti la fortissima capacità innovativa degli agricoltori dell'area. La qualità del prodotto, che si riferisce anche a una sua mutazione e progressivo miglioramento nel tempo per ampiezza di tipologie (sul solo pomodoro a piccolo calibro si contano moltissime varietà) e tecniche di coltivazione, infatti, è considerata elevata in generale e non è solamente patrimonio isolato delle imprese più dinamiche e organizzativamente più strutturate. L'innovazione che si è realizzata appare frutto di molteplici fattori che hanno operato sia dal lato sociale, sia da quello tecnico.

Dietro un dato che qualcuno ha descritto come culturale –l'agricoltore ragusano “capace, intelligente e incline all'innovazione”– c'è innanzitutto la grande diffusione sociale della proprietà della terra. Gli agricoltori dell'area erano già proprietari di piccoli appezzamenti prima della riforma agraria degli anni '50 e la possibilità di beneficiare direttamente degli esiti dell'innovazione sul prodotto ha costituito un fattore di stimolo a dedicarsi al miglioramento delle colture. Tale aspetto, già probabilmente rilevante in una fase più antica in cui la produzione era destinata all'autoconsumo e poi al mercato locale, si è certamente moltiplicato con la diffusione, assai più recente, delle colture in serra. Queste non sono colture storicamente tipiche del territorio e solo dagli anni '70 hanno preso il posto sul terreno dei vitigni di Nero d'Avola, espantati a seguito della contrazione del mercato per il vino forte da taglio. La serra coperta in plastica è stata un'innovazione semplice e, data la disponibilità nell'area di prodotti plastici coniugata con condizioni climatiche favorevoli sulle temperature e favorevolissime per l'irraggiamento solare anche nei mesi autunnali e invernali, poco costosa in rapporto al rendimento⁹⁹. Inoltre, stante i bassi costi e la prossimità di ciascuno a tutti gli altri (data la ridotta dimensione degli appezzamenti a proprietà individuale), le innovazioni sulle tecniche di protezione delle colture e sulle modalità di allevamento delle piante si sono diffuse rapidamente per imitazione.

Dalla metà degli anni '70 un sostegno agli agricoltori è venuto anche dall'assistenza tecnica erogata dalle sedi territoriali dell'assessorato regionale all'agricoltura (le SOAT)¹⁰⁰ i cui funzionari, anche se di origine non locale, si sono progressivamente identificati con il territorio in cui operano.

Il valore del contesto dal lato della capacità degli agricoltori e delle favorevoli condizioni climatiche, di luce e di qualità delle acque ha inoltre attratto le grandi case sementiere internazionali che hanno utilizzato l'area per proporre sperimentazioni e hanno favorito l'innesto di competenze specialistiche all'avanguardia.

È innegabile che questo settore sia stato la punta di diamante dell'area. La sperimentazione e l'innovazione sono state fortissime, e il livello di scambi con l'estero ne è una testimonianza. Qui c'è stata una forte sperimentazione sui nuovi semi. L'orticoltura in serra è nata su questo territorio. Cosa c'era dietro? Le aziende hanno avuto un atteggiamento proattivo: cura ... dal seme alla piantina. È aumentata la specializzazione e l'attenzione. I semi sono stati fatti dalle grosse case sementiere che

hanno portato nuove tecnologie sperimentate su questo territorio. Agricoltori avveniristici disposti a sperimentare e aziende che hanno investito sul territorio. [Intervista sud-est n. 9, settembre 2010, testimone privilegiato, consulente]

La connotazione internazionale del settore, e comunque il suo crescente rivolgersi a un mercato ampio, ha spinto in passato alcuni soggetti più intraprendenti a viaggiare per capire meglio il funzionamento del mercato e importare nuove tipologie di semi e modalità di coltivazione. Queste acquisizioni si sono poi diffuse agevolmente, perché l'accumulazione di capacità sulla produzione è importante ed estesa. L'origine del più celebre prodotto orticolo dell'area (il pomodorino IGP di Pachino) non è locale; ancorché localmente sia stato modificato e migliorato, il seme originario è stato importato da Israele.

Poi in ogni zona, com'è logico, emerge il pioniere che fa da traino per il settore e il territorio. Mi sono molto mosso all'estero, in Egitto e Israele, per cercare di capire verso quale direzione si sarebbe evoluto il mercato. ... Poi tutte le altre aziende mi hanno imitato. [Intervista sud-est n. 10, settembre 2010, operatore, imprenditore dell'ortico]

Per le aziende più grandi e strutturate che hanno contratti di fornitura con la grande distribuzione, una spinta a migliorare l'organizzazione, razionalizzare le produzioni, introdurre controlli di qualità e certificazioni è arrivata dai termini contrattuali richiesti dai grandi compratori (i grandi *buyers*) che prevedono standard impegnativi non solo sulle qualità e caratteristiche del prodotto, ma anche sui quantitativi e sulle tempistiche di fornitura.

Per l'epoca più recente le innovazioni sia sul prodotto sia sulle tecniche di coltura, che pure continuano, sembrano però esaurirsi d'importanza, sia perché la qualità raggiunta è ormai considerata soddisfacente, sia, e forse di più, perché non è presente una strategia in questo senso da parte dei centri di ricerca. Nella discussione con gli operatori dell'area è, infatti, emerso che non esistono sostanzialmente rapporti continui e diffusi tra agricoltura e ricerca universitaria e che alcuni progetti esistenti (anche di grande interesse) hanno natura più occasionale che sistemica.

L'elemento critico odierno sembra comunque riguardare non la qualità intrinseca delle produzioni, ma l'organizzazione della commercializzazione. Quest'aspetto penalizza soprattutto i moltissimi piccoli agricoltori.

Manca un'evoluzione del sistema di commercializzazione. Siamo bravissimi a produrre ma non a entrare e a rimanere sul mercato. L'80% della merce è ancora venduta attraverso i mercati di Vittoria, Comiso e Scicli, il valore aggiunto è quindi prodotto al di fuori del territorio, dove poi resta il profitto. I grandi la spuntano sicuramente meglio. [Intervista sud-est n. 4, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale decentrata]

Se in passato la piccola dimensione proprietaria ha creato una classe ampia di agricoltori capaci e incentivi diffusi a migliorare il prodotto, oggi, nel confronto con una maggiore concorrenza e con la necessità di trovare rendimenti interagendo con canali di vendita più sofisticati del solo mercato ortofrutticolo locale, la diffusa piccola dimensione è un ostacolo ad ottenere ulteriori miglioramenti per il territorio oltre che un rischio per l'intero comparto. La numerosità dei soggetti complica, infatti, molto i percorsi di aggregazione che sarebbero necessari per affrancarsi dalle dinamiche dei mercati ortofrutticoli (dove ancora hanno rilievo figure di mediatori e compratori all'ingrosso) e interagire con la grande distribuzione in modo diretto e, soprattutto, efficace. Infatti, accanto all'aumento della concorrenza derivante dalla crescita di disponibilità di prodotto analogo proveniente da altri paesi mediterranei, ad accrescere le difficoltà dei piccoli produttori sono state anche le strate-

gie della grande distribuzione che, se avvicina di più produzione e consumo, richiede interlocutori organizzati e premia meno la qualità intrinseca, richiedendo certificazioni formali che rappresentano un costo aggiuntivo oggettivamente non sopportabile per la piccola dimensione. Gli operatori più grossi, anche se (in parte a ragione) se ne lamentano, hanno invece di fatto ottenuto vantaggi dalla grande distribuzione che, consentendo loro la vendita di grandi quantità di prodotto fresco attraverso contratti diretti, è stata un canale attraverso cui i rendimenti ottenuti dall'innovazione sui prodotti e sulle tempistiche e quantità di produzione si sono trasformati in profitti stabili.

Il confronto con la grande distribuzione ha avuto quindi un carattere di forte ambivalenza: spinta a modernizzazione ulteriore per chi aveva già una dimensione significativa, ma anche fattore di esclusione per i piccoli e forse anche attenuazione degli incentivi verso la costruzione di una filiera più articolata nella trasformazione da parte di chi potrebbe fronteggiare l'investimento.

Seppure gli operatori tendano a mostrarsi sospettosi verso la trasformazione industriale del prodotto anche per motivi culturali radicati (percezione di perdita di qualità), è indubbio che per chi opera nel mercato del fresco, ottenendo grossi fatturati, non vi siano stati grandi incentivi verso soluzioni diverse, più verso l'agroindustria che potrebbe, almeno in teoria, costituire un mercato alternativo di sbocco anche per i piccoli produttori.

È anche probabile che l'isolamento fisico del territorio (la sua scarsa accessibilità dall'esterno è simmetricamente correlata alla difficoltà per gli imprenditori di queste aree di avere opportunità di contatto con altri interlocutori) abbia, se non del tutto impedito, certamente attenuato processi di ulteriore cambiamento e occasioni di avviare iniziative diverse da quello che già si fa. Oggi alcuni imprenditori locali si rendono conto che l'agroindustria potrebbe portare vantaggi, ma pensano anche che quel settore non sia più aggredibile, perché ormai dominato da colossi il cui mercato sarebbe difficile da erodere da parte di *new entrants*.

Sul versante più positivo, è da registrare il ruolo di sostenitore dell'innovazione giocato dalla banca locale, la Banca Agricola Popolare di Ragusa. L'istituto di credito, seppur di modeste dimensioni se considerato sullo scenario nazionale, è univocamente indicato dai diversi soggetti che operano in questo territorio come un agente di sviluppo. Sul ruolo avuto dall'istituzione bancaria locale si rintracciano le principali differenze tra il territorio del ragusano e del siracusano. Con una strategia improntata a stabilire legami relazionali forti con imprese e famiglie, l'Istituto - attivo da più di un secolo - è stato capace di strutturarsi e rafforzarsi, resistendo all'ondata di fusioni e acquisizioni in ambito bancario avvenuta alla fine degli anni '90. La Banca agricola ha soddisfatto le esigenze degli imprenditori sia nel loro ruolo di gestori d'azienda e sia di capi famiglia, generando nei fatti un rapporto molto stretto con il tessuto locale che si è rivelato di grande importanza. Il credito erogato e il rapporto di fiducia creatosi hanno, infatti, permesso al territorio ragusano di evolversi e crescere nel tempo, anche in assenza di sostegno proveniente dal mondo della politica (la deficitaria dotazione infrastrutturale dell'area ne è un clamoroso esempio). Rimane, infatti, da registrare che ostacoli a ulteriore sviluppo e compressione dei rendimenti sono venuti dalla situazione molto deficitaria in termini di servizi infrastrutturali.

Qui c'è stato il privato che si è organizzato per far fronte alle mancanze del pubblico che ha dismesso la ferrovia. Da un certo punto di vista scompare una struttura che potrebbe dare una mano per contenere i costi di trasporto che poi si caricano sul prodotto. ... Negli anni '70 la ferrovia era il mezzo principale. Per prodotti come la carota, il tempo non è un fattore determinante e il fattore contenimento dei costi è rilevante. Per un periodo dell'anno, infatti, a Ispica venivano convogliate strutture enormi che davano questo servizio. I costi erano ridicoli rispetto al gommato. Il gommato anticipa di

poco i tempi di consegna, ma aumenta in maniera spropositata i costi. Poi c'è la questione delle vie del mare che potrebbero sicuramente essere sfruttate ma che ancora non sono organizzate. [Intervista sud-est n. 13, ottobre 2010, operatore, imprenditore dell'orticolo]

Nei fatti l'interlocutore bancario locale ha, nel ragusano, sopperito alle mancanze della politica locale, assumendo il ruolo di istituzione di riferimento per gli imprenditori (e per i cittadini) che non si sono quindi organizzati in un'azione di pressione più efficace nei confronti della politica. Di contro, gli imprenditori agricoli dell'area siracusana, che pure mostrano di avere un rapporto più efficace con il mondo politico, lamentano con forza la mancanza di un interlocutore creditizio locale (che invece una volta era presente, la Banca di credito popolare assorbita poi nel 2002 da Antonveneta a seguito di scelte forse non completamente lungimiranti dell'autorità di vigilanza nazionale), considerando quest'assenza un freno all'evoluzione economica e sociale del territorio.

5. Le relazioni interne al settore nel territorio e il rapporto con il 'mercato'

Il contesto relazionale del Sud-Est è indubbiamente ricco di protagonisti: agli imprenditori si affiancano, infatti, altri soggetti istituzionali e di mercato in grado di giocare un ruolo di influenza sull'andamento generale di settore e territorio.

Per quanto riguarda le imprese, il primo aspetto di rilievo è la convivenza sul territorio di tipologie molto differenziate di produttori.

Convivono più agricolture, modernità e arretratezza. La parte più innovativa e dinamica è presente stabilmente sul mercato europeo in relativa autonomia, pur avendo beneficiato in passato del sostegno delle politiche di settore. Sotto questo layer emergente, però ci sono moltissime piccole imprese agricole che fanno sia solo produzione, sia anche piccola commercializzazione, ma quelle più piccole fanno solo produzione. [Intervista sud-est n. 2, giugno 2010, imprenditore dell'ortofrutta]

Gli operatori imprenditoriali si differenziano soprattutto sulla dimensione d'azienda, fattore che contribuisce a modificarne aspettative e comportamenti. La modalità più chiara per spiegare lo stato delle cose è fare riferimento a un concetto dimensionale particolare, quello della superficie coltivata. Usando questo parametro, la forte distanza di peso degli attori che agiscono nel comparto risulta evidente. Viene considerata "grande" un'azienda che ha disposizione dai 500 ai 1.000 ettari; a notevole distanza c'è la "media" azienda che coltiva una superficie di 15-20 ettari; la "piccola" azienda ha disposizione da uno a tre ettari di superficie coltivata, ma vi sono produttori che coltivano anche meno di un ettaro. Si evince subito che tra le tre categorie vi sono differenze enormi in termini di quantità di prodotto coltivato, numero di addetti e capacità di fronteggiare il mercato. Non è affatto facile che un'azienda riesca a passare da una categoria all'altra, se non a costo di un faticoso e dispendioso processo di fusione ovvero di acquisizione massiccia di terreni.

Tale concetto di dimensione, così come presentato, è univocamente inteso e condiviso dalla generalità degli operatori che lavorano su questo territorio. Ne derivano implicazioni che riguardano la capacità delle diverse categorie d'impresa di creare, mantenere e gestire i rapporti con le altre imprese, con il mercato, con la pubblica amministrazione, con la politica, con il settore della ricerca e della formazione, con il settore creditizio.

Dal punto di vista del mercato di sbocco, la grande azienda rivolge ormai la sua attenzione quasi esclusivamente alla grande distribuzione (GD e GDO) per la quale è in grado di produrre quantità appetibili, e spesso con lavorazione meccanizzata, di prodotto fresco. In questo caso l'azienda agricola opera con un modello che sarebbe più corretto definire industriale. Infatti, anche se il prodotto non

viene formalmente trasformato, una parte rilevante del valore aggiunto è conferita dal processo di selezione, pulizia, stoccaggio, confezionamento, marchiatura e talvolta certificazione (soprattutto, ma non solo, quando il prodotto è annoverato come IGP). Ne consegue che, attraverso la prima operazione di selezione, l'impresa più grande produce importanti quantità di prodotto "di scarto" cioè non rispondente ai calibri imposti dalla normativa europea o da quella, più stringente, che consegue al disciplinare di produzione del prodotto IGP. La grande azienda è però capace di indirizzare gli scarti verso l'industria agroalimentare e conserviera, riducendo al minimo, se non addirittura eliminando, il rischio di perdita del prodotto.

Per quanto riguarda le medie e piccole imprese, esse fronteggiano il mercato in maniera molto simile tra loro, nonostante la differente disponibilità di prodotto. Al di fuori dei circuiti diretti della GD e GDO, il prodotto fresco raggiunge i mercati finali passando prima dai mercati all'ingrosso, principalmente dal mercato di Vittoria¹⁰¹. I mercati all'ingrosso dell'area (per l'orticolo in serra soprattutto Vittoria, ma anche Scicli e Comiso) sono stati in passato un importante sbocco per le produzioni dell'area, accessibile anche a produttori piccoli. Gli imprenditori delle medie e delle piccole aziende si fermano però sostanzialmente alla produzione che vendono a grossisti nei confronti dei quali hanno scarso potere contrattuale, sia sul prezzo e sia sulle condizioni generali di vendita. Sembrerebbero rari i casi in cui la media impresa si pone come fornitore della grande impresa: ciò accade solo in presenza di rapporti personali tra imprenditori che si trasformano in relazioni di collaborazione produttiva (la grande azienda indica alla media come, cosa e quando produrre).

In questo contesto in cui la distanza tra grande e media azienda è così grande, le imprese più grandi non hanno particolare convenienza ad aumentare ulteriormente la propria massa critica aggregando, senza acquisirle, il prodotto di più imprese di media dimensione (ne ricaverebbero solo più teste da governare e coordinare). Le grandi aziende da sole riescono, infatti, ad avere accesso soddisfacente ai mercati; nonostante non spuntino margini di guadagno particolarmente alti, la grande quantità venduta determina il loro successo. La media azienda fronteggia il mercato globale nelle stesse condizioni in cui fronteggia il mercato locale: essa non trae vantaggio dall'appoggiarsi alla grande azienda che ha il contatto diretto con la GDO perché comunque non riuscirebbe a spuntare margini superiori.

Alla piccola azienda rimane, come ulteriore mercato di sbocco (rispetto alla soluzione di portare comunque la merce al mercato ortofrutticolo e accettare il prezzo del giorno), la vendita del prodotto direttamente al consumatore ovvero al dettagliante, con margini di guadagno che in alcuni casi possono superare quelli ottenuti dalle medie imprese, ma che rimangono anche molto incerti non essendovi in loco grandi realtà urbane con consumatori interessati alla genuinità del prodotto.

L'esito complessivo è che, di fatto, l'area non commercializza direttamente una gran parte dei suoi prodotti, non ne determina cioè gli stadi successivi alla produzione che per una gran parte arriva 'sfusa' al mercato ortofrutticolo¹⁰². Questa condizione è, al di fuori delle imprese importanti di cui si è detto e che si sono conquistate proprie quote dirette di mercato, peggiorata nel tempo. Il mercato agricolo di Vittoria negli anni '60 era gestito da commercianti locali (in parte poi diventati produttori), ma dagli anni '80 è stato, a detta degli interlocutori sentiti, monopolizzato da commercianti di Fondi (in provincia di Latina) e poi direttamente o indirettamente dalla grande distribuzione. In ogni caso, il segmento cruciale della commercializzazione non è gestito da produttori locali. Questo elemento ha due conseguenze dannose per la condizione dei produttori, che nel tempo si sono intrecciate. Un primo aspetto riguarda i rendimenti che rimangono bassi, dal momento che è nel passaggio

successivo al conferimento del prodotto sfuso al mercato all'ingrosso che i prezzi e i profitti si manifestano. Un secondo aspetto è che la parcellizzazione e la scarsa organizzazione dei produttori ha facilitato il permanere e l'irrobustimento anche di infiltrazioni criminali nella gestione delle merci, sia nel trasporto e sia nella collocazione finale.¹⁰³

Guardando questo quadro, oggi appesantito da trend congiunturali negativi, viene immediato chiedersi il perché della mancata presenza di più numerose realtà cooperativistiche in grado di aggregare i piccoli e i medi produttori rendendoli capaci di agire maggior potere contrattuale e di creare un orientamento comune sulle strategie di commercializzazione, affrancandosi dallo 'sfuso'. Durante le interviste condotte è stato rilevato che la percezione che gli operatori hanno del potenziale della collaborazione è molto elevata e che essi sono pienamente consapevoli del fatto che la loro debolezza rispetto ai compratori è che questi ultimi coordinano le strategie di acquisto, mentre loro non coordinano a sufficienza quelle di vendita.

Le prospettive sicuramente migliorano con un migliore coordinamento e con più unione. La tendenza comunque c'è. Per farlo comunque c'è bisogno di un'azienda leader che traina questo processo di coordinamento, che riesce a ingenerare fiducia nel mercato e tra i produttori. Non certo con l'aiuto del pubblico. È una partita che devono giocare le imprese da sole individuando un leader tra di loro. Per esempio, i grandi buyer della GDO tra di loro sono coordinati e si vedono mensilmente. Noi dovremmo fare lo stesso. [Intervista sud-est n. 10, settembre 2010, imprenditore dell'orticolo]

Ciò nonostante gli operatori, in maniera superficialmente rassegnata, attribuiscono spesso a difetti caratteriali tipici della società locale l'incapacità o la mancata volontà di cooperare.

La produzione è quella che riceve meno in tutti i sensi rispetto alla commercializzazione. Questo è il problema principale della crisi dell'agricoltura. L'organizzazione tutta dei produttori non riesce a fare cartello. È una condizione storica delle nostre zone. C'è una quantità notevole di aziende piccole, medie e grandi che non riesce a mettersi d'accordo. [Intervista sud-est n. 13, ottobre 2010, imprenditore dell'orticolo]

I limiti sono dettati dalla mentalità dell'agricoltore siciliano. Il confronto dettato dalla cooperazione nelle sue varie forme ha generato malcontento legato a questioni di cattiva gestione, mancata serietà. Il singolo imprenditore nella sua individualità mostra grandi capacità che si perdono nell'azione collettiva. [Intervista sud-est n. 7, luglio 2010, testimone privilegiato, Funzionario dell'amministrazione regionale decentrata]

Ma andando a fondo, si scopre come in realtà sono falliti esperimenti di cooperazione sollecitati (anche attraverso l'utilizzo di fondi europei e regionali) e poi guidati e in qualche caso gestiti direttamente a livello regionale in modo non strategico, ma politico-clientelare, che hanno minato alle basi la fiducia tra gli imprenditori che non erano originariamente ostili a questo tipo di iniziative. Gli attori, pur rintracciando puntualmente le principali cause del fallimento di alcune esperienze di cooperazione non sembrano, però, saper distinguere le buone dalle cattive sperimentazioni, tralasciando il fatto che alcune esperienze di cooperazione siano invece ben riuscite. Emerge dalle interviste raccolte che i problemi principali evidenziatisi nelle cooperative agricole create a partire dalla fine degli anni '90 siano stati collegati per lo più a questioni di cattiva gestione che non originavano dai soggetti produttori: spesso sono stati chiamati alla direzione soggetti estranei al mondo dell'impresa e del settore agricolo.

La questione della commercializzazione è affrontata dalle cooperative che nel tempo non hanno però dato i frutti sperati. Le cooperative sono purtroppo molto politicizzate. [Intervista sud-est n. 9, settembre 2010, testimone privilegiato, consulente]

Questa circostanza ha rapidamente fatto sì che i vantaggi ottenibili da un rafforzato potere di mercato fossero annullati dagli sprechi gestionali realizzatisi. Nelle opinioni raccolte è emerso che la cooperazione probabilmente richiedeva una maggiore (se non prioritaria) spinta dal basso, generata dalla consapevolezza degli attori imprenditoriali e non dalla distorsione determinata dall'improvvisa comparsa di incentivi per soggetti nati artificialmente dall'aggregazione di diverse imprese e dalla concomitante comparsa di 'posizioni' di rappresentanza ben remunerate, occupabili da soggetti più frequentatori della politica che legati al mondo della produzione.

La politica rimane una dimensione importante per le prospettive del settore. Attraverso i piani di sviluppo rurale (e altri modelli di programmazione) la Regione (anche quando la fonte finanziaria è comunitaria) definisce la direzione della maggior parte della spesa pubblica diretta al sostegno e alla promozione del settore agricolo. Ma le scelte nell'indirizzare i finanziamenti rimangono spesso sospese tra indirizzo tecnico delle strutture amministrative competenti e ricerca di consenso della politica. A valle, le imprese distinguono poco tra le identità delle une e dell'altra. Gli operatori non nutrono grande fiducia nelle scelte della politica e della burocrazia regionali. Gli imprenditori lamentano la mancanza di un'attenzione vera ai bisogni delle imprese; segnalano che le ingenti risorse a disposizione non hanno sostenuto gli interventi necessari al settore poiché si sono indirizzate quasi esclusivamente a finanziare investimenti in beni materiali (immobili e attrezzature) trascurando questioni da sempre prioritarie come la promozione e la tutela. Un particolare disagio è espresso nei confronti della burocrazia.

Meno carta. La cultura dell'apparato pubblico è ostile e sospettosa nei confronti della realtà d'impresa, laddove invece ci sarebbe bisogno di sostegno. È stato sempre faticoso utilizzare i contributi pubblici per cui è necessario sobbarcarsi la compilazione di un eccesso di carte che possono fare solo quelli che non hanno niente da fare. [Intervista Sud-Est n. 3, giugno 2010, imprenditore dell'orticolo]

Ci sono 1,3 milioni di burocrati che lavorano nell'agricoltura con 1,4 milioni che lavorano nei campi. Questo rapporto uno a uno si esplicita come una lotta tra chi vuole fare e chi non ti vuole far fare. [Intervista Sud-Est n. 14, ottobre 2010, imprenditore dell'orticolo]

Nella realtà delle cose, soprattutto in passato, un numero molto ampio di soggetti, soprattutto grandi ma non solo, ha però ottenuto sostegni finanziari. L'area del Sud-Est, in particolare, ha ottenuto una quota considerevole degli incentivi individuali collegati a presentazione di progetti erogati dal fondo europeo per gli interventi di sviluppo in agricoltura (FEOGA) nel ciclo d'intervento 2000-2006¹⁰⁴. Ma il dialogo e l'interlocuzione diretta con l'amministrazione è percepito come poco produttivo. Il modo con cui è organizzata la burocrazia, che nella sua parte più importante è fisicamente lontana¹⁰⁵, impedisce in concreto anche l'azione di *lobbying* in senso moderno (la comunicazione delle esigenze). L'incapacità di fare *lobbying* è un limite anche per le imprese di dimensioni più grandi le quali ammettono di non riuscire ad avere un rapporto proficuo con i rappresentanti politici (particolarmente per le imprese dell'area ragusana, meno per gli imprenditori del siracusano).

Il fattore che colpisce di più l'osservatore esterno è, però, che davanti all'evidenza dell'inefficacia del dialogo impresa-politica testimoniata soprattutto dall'assenza di servizi infrastrutturali e di collegamento, gli imprenditori percepiscono la questione come un fattore esterno (un dato di fatto) cui adattarsi. Ovviamente ne ammettono tutti il rilievo negativo, ma è evidente che non ritengono utile mobilitarsi e preferiscono rifugiarsi nel mondo della produzione da cui hanno avuto più soddisfazione, perché percepito come un luogo in cui allo sforzo è sempre collegato un rendimento. Anche i

vantaggi auspicati dal “mettersi di più insieme” e “trovare un accordo” riguardano l’interazione con il mercato e non una migliore *voice* per il miglioramento dei servizi di contesto, argomento che non è mai stato menzionato dagli interlocutori. Ciò, malgrado non sfugga a nessuno che la mancanza di alcuni servizi di base pregiudica anche gli sforzi della produzione in modo immediatamente percepibile (le campagne sono sporche, perché non c’è una buona organizzazione della raccolta dei materiali dismessi; la merce fresca si impolvera per la cattiva condizione delle strade).

Eppure, anche di là dal tema dei servizi pubblici in senso stretto, vi è certamente un argomento diverso che potrebbe essere oggetto di migliore interlocuzione con la politica e che riguarda il tipo di formazione necessaria al mondo dell’impresa agricola.

L’università si ferma alla facoltà di agraria intesa come tecniche della coltivazione (che certo sono importanti, ma) ... Non si occupa di formare risorse per la commercializzazione. ... Il settore della commercializzazione in agricoltura è assolutamente particolare. Ci troviamo con risorse preparatissime che acquistano (i buyers della grande distribuzione che sono preparatissimi e formati) a cui si contrappongono *sales managers* ‘fatti in casa’. I laureati in marketing o in economia e commercio generici non sono appetibili per le aziende agricole: serve qualcuno che conosca le tecniche di vendita di questi prodotti. Il fattore tempo è essenziale per l’impresa agricola: c’è bisogno di qualcuno che capisca la specificità di una vendita che o si fa oggi oppure tra tre giorni non si può fare. Ci sono ampi spazi non riempiti dall’università. [Intervista Sud-Est n. 14, ottobre 2010, imprenditore dell’orticolo]

Si tratta di una questione spinosa per le imprese del Sud-Est che sono in sostanza tutte, indipendentemente dalla dimensione, impennate su un modello d’impresa familiare. Mediamente gli imprenditori di prima generazione a capo di aziende ormai mature non hanno alti livelli d’istruzione: il loro grande intuito, unito a innate capacità manageriali ha però permesso all’azienda di crescere e arrivare ai giorni nostri. Il passaggio generazionale nelle grandi aziende – che rimangono a conduzione familiare - avviene molto spesso all’insegna, invece, di alti livelli formativi. I figli degli imprenditori di prima generazione sono molto spesso laureati in discipline economiche, oppure tecniche. All’interno della media e della piccola azienda il passaggio generazionale è invece meno caratterizzato dall’impronta dell’alta specializzazione. Spesso i livelli d’istruzione massima raggiunti sono quelli del diploma, e non è detto che questo sia stato conseguito in un ambito tecnico di pertinenza. In ogni caso, pochissimi si avvicinano all’impresa con un fare manageriale e ritengono opportuno appropriarsi di conoscenze in tal senso. Qualcosa di diverso ovviamente c’è: sul territorio si rilevano casi di nuove imprese agricole nate più recentemente, create da imprenditori con un alto livello d’istruzione che hanno impostato già sul nascere l’azione dell’impresa verso una specifica nicchia di mercato, con grande attenzione alle questioni dell’internazionalizzazione e dell’innovazione. Si segnalano anche alcune iniziative formative, cui però sembra partecipino soprattutto soggetti imprenditoriali già affermati. Nel territorio, in generale, la cultura diffusa è elevatissima sulla produzione e assai più modesta sulla commercializzazione.

Il tema è, però, sentito come rilevante sia nella dimensione della necessità di maggiore cooperazione finalizzata ad organizzare la commercializzazione in modo diretto, sia in quella di dotarsi delle capacità tecniche per gestire questo segmento produttivo.

In generale, infatti, anche se non sempre esitata in azioni reali, quello del Sud-Est è un mondo di attori largamente consapevoli dei meccanismi di mercato. Molti attori, e anche i funzionari dell’amministrazione decentrata, comprendono ad esempio bene i meccanismi di concorrenza internazionale e il ruolo dei vari fattori di costo. In particolare, gli imprenditori più importanti sono abituati a viaggiare, sono aperti a occasioni d’incontro e scambio di buone prassi a livello internazionale sulle tec-

niche di produzione, stimolati soprattutto dalle case sementiere, una realtà di colossi multinazionali con reti di vendita però capillari sul territorio. Lo scambio con l'estero ha convinto gli imprenditori della necessità impellente di trovare nuove modalità per fare fronte comune nei confronti dei *buyers* del prodotto dell'area, una soluzione che tutti considerano praticabile con l'aggregazione di più imprese in strutture consortili o cooperative dedicate alla commercializzazione del prodotto. Ciò nonostante, molti sembrano convinti che complessivamente il settore non sia abbastanza compatto per affrontare le sfide della globalizzazione.

Una possibile ragione può essere rintracciata nel fatto che il mercato di riferimento che tutti gli operatori hanno in mente è quello del prodotto fresco, dominato dai grandi *buyers* nazionali e internazionali (GDO soprattutto). In altri termini, gli operatori non pensano ad andare direttamente sul mercato anche con un prodotto trasformato. Nell'area l'industria di trasformazione è limitata. Benché come già accennato, le imprese più grandi impegnate in un processo di selezione del proprio prodotto comunque convogliano i propri scarti di produzione verso l'industria, è diffusa la percezione che separarsi dal prodotto fresco porti a una perdita d'identità e di capacità.¹⁰⁶

In ogni caso, le esperienze di cooperazione riuscite, anche limitando il campo al prodotto fresco, non mancano del tutto. Un caso di cooperazione di successo è quello del consorzio del Pomodoro di Pachino, nato nel 2002 a seguito del riconoscimento ministeriale del marchio a Indicazione Geografica Protetta (IGP) al Pomodoro di Pachino. Il consorzio aggrega oggi circa sessanta realtà imprenditoriali e, benché sia un consorzio di tutela, e non di commercializzazione, ha saputo svolgere il suo ruolo anche a difesa della presenza delle imprese aderenti sul mercato. La *mission* del consorzio è quella di promuovere e tutelare il marchio oltre che, naturalmente, certificare il rispetto del disciplinare di produzione. Il consorzio nel tempo ha ottenuto grandi riconoscimenti sia tra gli aderenti, sia sul mercato: il prodotto certificato, infatti, consente attraverso la possibilità di applicazione di margini più alti, di abbassare la superficie minima efficiente, ovvero di rendere profittevole anche un'attività imprenditoriale di dimensioni ridotte. Il consorzio, accedendo a fondi nazionali, è capace di organizzare con successo campagne pubblicitarie per fidelizzare i consumatori sulla bontà e qualità del prodotto e, di conseguenza, arrivare in modo riconoscibile sui banchi della grande distribuzione organizzata. Oggi il consorzio di tutela rappresenta un modello d'ispirazione per altre realtà consortili e prodotti a marchio come, per esempio, la carota di Ispica o il limone di Siracusa.

Tra i casi di cooperazione in atto può valere la pena di menzionare le OP¹⁰⁷ (organizzazioni di produttori), un modalità associativa promossa dall'attore comunitario e particolarmente ben vista dagli imprenditori di buona dimensione del Sud-Est. In questo caso, essi apprezzano che tra i partner è univocamente riconosciuta una figura di leader che è solitamente giocata dall'impresa di più grande dimensione alla quale si aggregano gli altri soggetti di dimensione più ridotta. È comunque da segnalare che le OP non hanno davvero costituito una soluzione ai problemi dell'area; oltre ad episodi di abuso (OP fittizie), le piccolissime imprese rimangono quasi sempre escluse da questi meccanismi aggregativi, anche per fattori forse culturali o, piuttosto, per mancanza di adeguata formazione e preparazione del piccolo imprenditore.

6. Le prospettive e gli scenari

I protagonisti del territorio nel campo orticolo sottolineano tutti le maggiori difficoltà della fase corrente rispetto al passato, sottolineando però che queste non dipendono da una crisi congiunturale, ma dall'evoluzione imperfetta del settore che non si è adattato compiutamente alle logiche della com-

petizione commerciale. Le prospettive generali della domanda dei prodotti orticoli freschi non sono, infatti, in declino, ma premiano le realtà più organizzate e la grande dimensione. In assenza di modifiche nell'organizzazione dei piccoli e medi produttori che costituiscono un tratto distintivo dell'articolazione del settore nell'area, uno scenario possibile è che il calo dei redditi condurrà una quota degli attuali produttori a uscire dal settore e a cedere i terreni o abbandonare le coltivazioni. Questa evoluzione non positiva potrebbe però essere efficacemente contrastata da un rafforzamento di tendenze, pur in atto, che combinino l'aggregazione per la commercializzazione con l'evoluzione della tutela per i prodotti a marchio territoriale. Le strategie promosse dall'UE in sostegno alle produzioni europee attraverso il potenziamento dei processi di marchiatura europea DOP e IGP costituiscono in teoria una buona strategia difensiva per la vocazione agricola dell'area che potrebbe molto giovare di un utilizzo evoluto delle crescenti richieste di garanzie sulla provenienza dei prodotti da parte del consumatore europeo. La consapevolezza dei vantaggi di questi percorsi che possono godere di sostegni pubblici sul lato della tutela dell'origine e che si traducono quindi anche in una valorizzazione dell'immagine dei prodotti sul lato commerciale non è però ancora patrimonio comune anche dei piccolissimi produttori che in ogni caso non avrebbero in proprio i mezzi sufficienti per affrontare da soli questa evoluzione. Forme aggregative sulla commercializzazione appaiono però indispensabili dal momento che il mercato del fresco è, anche senza tenere conto delle perverse infiltrazioni e connivenze con la criminalità organizzata nei mercati orticoli del Sud, dominato dai pochi compratori della grande distribuzione. Benché l'agricoltura locale abbia una lunga storia di successo sull'innovazione del prodotto e sia stata capace di rinnovarsi nel passato in modo molto rilevante, l'attuale struttura del mercato non sembra premiare a sufficienza questa unica expertise soprattutto per un territorio che, per la notevole dimensione della propria produzione, ha bisogno di sbocchi ampi ed è lontano da e poco collegato con il consumatore finale.

Anche le prospettive di allargamento di coltivazioni biologiche non sembrano possano offrire alternative robuste se non di nicchia, anche considerando che le coltivazioni in serra ordinarie possono offrire una qualità sanitaria elevatissima considerando la maggiore capacità di controllo sulle quantità di utilizzo di fitosanitari che può avvenire in ambiente protetto. Sul lato del fresco, pertanto, la tenuta dell'area anche in termini di dividendi sociali (cioè del permanere di una diffusa distribuzione di redditi dignitosi tra la popolazione impegnata in agricoltura), passa certamente per l'irrobustimento di forme aggregative e l'incremento della disponibilità di servizi di marketing dal lato della produzione.

Poco probabile, allo stato, appare invece uno scenario con una significativa maggiore presenza di agroindustria. A meno d'investimenti esterni, peraltro non incoraggiati dalle scadenti condizioni infrastrutturali, iniziative in tal senso dovrebbero, infatti, venire dagli imprenditori locali di maggior successo che probabilmente avrebbero anche la disponibilità dei capitali (ingenti) necessari. In pochi pensano che un'evoluzione possibile possa consistere nell'ingresso diretto nei mercati di III gamma (surgelati). In realtà le grandi aziende orticole lavorano già verso la II gamma (scatolame), tipologia produttiva a cui sono stati indubbiamente chiamati dalla GDO. La III gamma apparirebbe più adatta a imprese di media dimensione, anche se gli imprenditori si mostrano scettici nei confronti del superamento del prodotto fresco poiché sostengono che tale evoluzione non risulta conveniente in presenza di livelli qualitativi (e quindi costi di base) così elevati come per il territorio oggetto di studio. Considerando i trend di mercato, la IV (fresco pulito e imbustato) e la V gamma (precotto) potrebbero apparire come evoluzioni più remunerative. L'investimento in tal senso richiederebbe comun-

que grandi esborsi finanziari per la messa in produzione d'impianti di per sé costosi la cui produttività e redditività risulterebbero legate al superamento di questioni infrastrutturali critiche, ad oggi chiaramente limitanti. Anche in questo caso, peraltro, gli operatori sottovalutano l'importanza dei servizi di contesto (ricerca, servizi infrastrutturali) governati nelle opportunità sostanzialmente dalla politica e tendono a mettere in luce i propri limiti imprenditoriali, di operatori capaci solo sul prodotto fresco¹⁰⁸.

Va chiarito, però, che non stiamo rappresentando una prospettiva di declino. La dimensione, la qualità della produzione e le capacità diffuse consentono comunque all'area di resistere e molte imprese più affermate continueranno con grande probabilità a raccogliere successi e profitti, ma il mondo agricolo del territorio appare oggi in bilico tra contrazione e possibilità di rilancio. Quest'ultimo avrebbe però bisogno di una linea più coordinata, i cui contenuti sono però abbastanza chiari, e sostenuta anche dagli attori fuori del comparto, non solo per non perdere terreno, ma per sfruttare assai meglio il capitale di conoscenza accumulato sulla produzione.

7. Conclusioni

L'analisi ha confermato che il Sud-Est, pur con rilevanti differenze interne, è un'area dinamica e consapevole, la cui forza principale sta nella serietà della classe imprenditoriale e nelle grandi expertise accumulate in modo diffuso nella produzione, anche al di fuori dei comparti agricoli che rimangono comunque sia un tratto identitario dell'area, sia una fonte non sostituibile di reddito. In questi comparti il dinamismo osservato lungo diversi decenni non è solo derivante dall'aver mantenuto una tradizione, ma è frutto di una qualità ricercata attraverso l'innovazione costante, incoraggiata dai contatti con gli operatori internazionali e dalla possibilità di poter beneficiare direttamente dello sforzo innovativo anche da parte di molti piccoli produttori. Questa capacità innovativa si è però solo limitatamente estesa al di fuori del segmento della produzione. Gli operatori più avveduti concordano nell'urgenza di applicare nuove tecniche da un punto di vista commerciale e manageriale (non limitate solo alle imprese già grandi e affermate) e ritengono che sia necessario insistere nella promozione di strategie cooperative che non sono affatto impossibili e sulla cui portata positiva esiste notevole consapevolezza. Non è però evidente che il dinamismo mostrato dai privati, e anche la loro capacità di analisi del proprio contesto, si sia inquadrato in un disegno collettivo d'area più vasto che abbia mobilitato maggiori energie istituzionali per attenuare le gravi diseconomie legate alle condizioni ancora arretrate dei servizi territoriali. Questi aspetti appaiono di rilievo non solo per le filiere agricole in senso stretto, ma anche per l'equilibrio complessivo dei diversi modelli di sviluppo che convivono nell'area. In particolare, difficilmente le aspettative che molti nutrono sulla possibilità di integrare la specializzazione dell'area con una maggiore crescita dei comparti turistici potranno realizzarsi in assenza di maggiore presidio e coordinamento dal lato istituzionale. Malgrado la evidente presenza di ampi margini di ulteriore crescita derivanti da maggiori relazioni intersettoriali e interterritoriali, l'ulteriore sviluppo endogeno dell'area passa certamente per l'attivarsi di nuovi investimenti in infrastrutture di trasporto moderno e di completamento delle iniziative avviate, esiti possibili solo con un miglior coordinamento istituzionale sull'intera area. La necessità di un presidio rafforzato appare inoltre evidente anche dalle vicende di forte interferenza delle organizzazioni criminali nella gestione del mercato orticolo e dei trasporti connessi, venute più chiaramente in luce nell'ultimo biennio. Queste vicende, proprio in considerazione di quanto (se non altro in termini di immagine) possano danneggiare l'intera area, hanno fatto emergere con chiarezza la fragilità delle istituzioni

nel tutelare adeguatamente il contesto in cui si muove un settore privato a giudizio dei più indubbiamente largamente sano e capace di sviluppo.

IV. Origini e prospettive del dinamismo dei due angoli

1. Lezioni dai casi di studio

1.1 *Non solo vantaggi competitivi naturali e storici*

Il primo Rapporto della Fondazione Res del 2009¹⁰⁹, concentrandosi sulle imprese e i territori più robusti e dinamici della Sicilia, aveva suggerito che i territori di maggior successo economico dovessero, nella maggior parte dei casi, la loro migliore posizione soprattutto a “vantaggi competitivi naturali” e a “un più lungo connesso saper fare” che hanno incontrato in epoca più recente una domanda esterna favorevole alle loro vocazioni tipiche. Si tratta di circostanze non riproducibili facilmente altrove e non altrove sostituite da processi, ugualmente robusti, d’ideazione autonoma di prodotti e servizi moderni. Questo studio, per approfondire e verificare questa ipotesi, ha indagato alcuni territori in cui si concentrano spazialmente due delle filiere più dinamiche legate all’agricoltura (quella vitivinicola e quella orticola), ambito in cui i vantaggi competitivi naturali (di clima, di qualità della terra e di condizioni complessive per le coltivazioni) contano moltissimo. L’analisi più approfondita ha confermato l’intuizione iniziale, ma ha anche messo in luce che il successo osservato è frutto di meccanismi più complessi. Sia nel caso della filiera vitivinicola nel Nord-Ovest, sia in quello della filiera orticola nel Sud-Est, è certamente rilevante una storia lunga di accumulazione di saper fare, innescata originariamente sia dalla favorevole natura dei luoghi, sia anche dagli assetti originari dell’organizzazione delle campagne con maggiore presenza storica di elementi di autonomia della classe contadina nelle decisioni di coltivazione¹¹⁰. Tuttavia, in nessun caso gli aspetti di successo relativamente più recenti hanno le caratteristiche della mera capitalizzazione su una rendita storico-naturale, giacché elemento decisivo è stato costituito dall’innovazione che si è innestata su quelle condizioni. Le innovazioni sono state varie, ma generalmente più intenzionali che casuali. In entrambi i casi hanno contato molto le trasformazioni nelle tecniche di coltivazione e nei prodotti (che, infatti, non sono più quelli di un tempo). Queste innovazioni sono state introdotte spesso da iniziatori lungimiranti e intraprendenti che hanno spinto un rinnovamento allargato del saper fare originario aprendo la strada ad altri, ma sono anche state guidate e/o favorite dalla politica di settore. Questa ha avuto alcune stagioni felici di guida tecnica al miglioramento delle colture e ha convogliato in investimenti di riconversione una parte delle risorse ad essa disponibili, recuperando a incrementi di qualità e produttività anche aziende più marginali. Attori privati più perspicaci hanno anche saputo comprendere l’evoluzione favorevole dei mercati di riferimento e delle preferenze dei consumatori e quindi hanno dato luogo a scelte di prodotto che hanno incontrato la domanda. Anche se con modalità diverse e non omogenee, il saper fare antico si è evoluto anche rinnovando una tradizione di apertura alla comprensione delle tendenze e delle logiche del mercato internazionale. Sebbene non sempre a queste tendenze e logiche si riesca a dare una risposta generale soddisfacente, la loro comprensione è elevata e ciò comporta che almeno una parte del mondo produttivo coinvolto vi si confronti con intenzionalità e creatività, che trova riscontro nell’apprezzamento degli attori esterni e nelle realizzazioni ottenute da un numero mai trascurabile di imprese del comparto di riferimento. Quindi, seppure in entrambi i casi persistano difficoltà ad agire ulteriori necessari cambiamenti, le difficoltà non sembrano di natura cognitiva assoluta. Una gran parte degli attori è in grado di capire le tendenze del mercato e della domanda e immaginare soluzioni, anche se non sempre di porle in atto. Tale capa-

città cognitiva fa sì che avanzamenti si producono in modo abbastanza costante per capacità di rinnovamento. In entrambi i segmenti analizzati vi sono quindi sempre parecchi attori sulla frontiera, ma ci sono anche molti altri (più piccoli o meno strutturati) che rimangono indietro.

1.2 Parzialità dell'innovazione e necessità di maggiori strategie collettive

Se si può quindi dire che in entrambi i casi analizzati (Nord-Ovest e Sud-Est) la presenza di dinamismo da innovazione è un dato che si appalesa immediatamente nell'interazione ravvicinata, i processi di rinnovamento realizzati – che pure hanno prodotto risultati evidenti – sono però parziali e in qualche modo incompiuti rispetto a quanto sembrerebbe possibile e, soprattutto, necessario per avere maggiori rendimenti per il territorio.

La parzialità dell'innovazione raggiunta è, innanzitutto, visibile nel fatto che in queste filiere dinamiche convivono “grande modernità” (imprese agricole grandi con impianti interamente climatizzati e importanti connessioni con gli operatori internazionali nel Sud-Est, e case vinicole di prestigio ormai mondiale nel Nord-Ovest che si trovano sulla frontiera dell'enologia e delle strategie di collocazione del proprio prodotto) e “grande arretratezza”, che si manifesta in modi vari (dal ruolo ancora rilevante che hanno i mediatori nel trattare il prezzo del vino sfuso delle cantine sociali nel Nord-Ovest, al fatto che moltissimi piccoli agricoltori nel Sud-Est portano al mercato la merce non selezionata e anch'essi subiscono le angherie di mediatori accettando per necessità il bassissimo prezzo del giorno).

Inoltre, anche molto evidenti sono le opportunità ancora non colte. In entrambe le aree apparirebbero quindi necessarie soluzioni migliori e sforzi più coordinati. Nel Nord-Ovest per definire una più profittevole identità territoriale rispetto alla filiera del vino: sia per cogliere le occasioni connesse all'enoturismo, sia per innervare d'identità la commercializzazione del prodotto locale (imbottigliato o sfuso che sia); nel Sud-Est per andare oltre un modello ancora solo “troppo agricolo” di fronte a un mercato globale che premia maggiormente gli aspetti di capacità commerciale e agroindustriale e per trovare una modalità praticabile in cui coniugare prodotti del territorio e il crescente desiderio di attrarre turismo per diversificare i redditi.

In entrambi i casi queste opportunità non costituiscono un di più, ma sono una via obbligata con cui confrontarsi, perché questi territori producono grandi quantità e quindi, per mantenere la specializzazione diffusa esistente, hanno bisogno di ampi sbocchi, certamente fuori dal mercato regionale (e anche nazionale), accessibili a molti, perché molti sono quelli coinvolti nella produzione.

Un maggior rendimento dei settori per il territorio necessiterebbe pertanto di una strategia più unitaria per competere sul mercato globale che, a quanto risulta dall'analisi, si muoverebbe in modo tale da esprimere una domanda congrua. Si tratta però, pur con notevolissime differenze rispetto alle traiettorie potenziali e alla chiarezza con cui le vedono i diversi soggetti, di strategie oggettivamente difficili (anche se non impossibili) da perseguire. Un interessante elemento di chiarificazione dei vantaggi derivanti da maggiore azione collettiva sembra derivare dall'inasprirsi delle condizioni necessarie per competere. Questo aspetto è più evidente nel Sud-Est dove gli attori appaiono spesso molto consapevoli dei rendimenti potenziali della cooperazione interna, perché sono tutti, anche se con gradi diversi, soggetti a una comune minaccia esterna: il dominio nella formazione del prezzo e nelle condizioni di vendita da parte dei grandi buyers internazionali. Anche nel Nord-Ovest, però, si va diffondendo la percezione che il mercato va affrontato in maniera più proattiva, perché la stagione dei sussidi (diretti e indiretti ai redditi agricoli) è prossima a concludersi.

La necessità di una strategia territoriale collettiva, che vada anche oltre il settore specifico, deriva però anche da un'altra circostanza. In nessun caso, certamente non nel Nord-Ovest, ma nemmeno nel Sud-Est che pure ha una caratterizzazione sulle filiere agricole più evidente, siamo di fronte a territori univocamente specializzati in agricoltura. Se questa condizione ha certamente aspetti molto positivi, perché moltiplica le opportunità potenziali, crea anche conflitti tra obiettivi e imporrebbe una capacità di dominare le compatibilità tra diversi modelli di sviluppo che va evidentemente oltre l'azione di singoli attori privati. In proposito tutti gli attori sottolineano l'importanza di maggiore 'intelligenza pubblica', anche se talora ne sopravvalutano le possibilità e, invece, sottovalutano la sua sostituzione o, almeno, stimolo da parte di una 'intelligenza privata' più coesa.

1.3 Origini delle difficoltà di azione più coordinata

Vale la pena di ricordare che se soluzioni coordinate sono sempre difficili, nel nostro caso sono rese più complesse innanzitutto dalla grande numerosità e diversità degli attori in gioco. Se da un lato questa numerosità corrisponde a un diffuso saper fare (che rimane sul prodotto di base la forza specifica di entrambe le filiere), dall'altro a questa corrisponde anche una maggiore intrinseca difficoltà di organizzazione dei processi di coordinamento e di affermazione di funzioni di leadership guida. Accanto a molte difficoltà di contesto più generali (che influenzano anche altri settori), i due casi hanno in comune il fatto che i rendimenti per il territorio si esauriscono prima di raggiungere un loro livello massimo. Ciò accade anche perché, in assenza di strategie più collettive, gli attori più forti e capaci che hanno potuto o saputo innovare all'interno delle proprie attività, possono riuscire a ottenere risultati abbastanza soddisfacenti per le proprie imprese senza impegnarsi ulteriormente in soluzioni collettive che pure, alla lunga, sarebbero di loro giovamento.

Quest'aspetto è più visibile oggi nel caso della filiera vitivinicola, dove le differenze (non solo dimensionali, ma anche e soprattutto di atteggiamento) tra gli attori chiave sono storicamente più significative e più evidenti sono i conflitti sugli obiettivi di breve periodo. Si rintraccia, però, anche nel caso della filiera orticola dove, pur con assai minori conflitti espliciti e di un forte senso di comune identità territoriale, le sorti dei produttori si sono molto diversificate tra soggetti più strutturati in grado di affrontare con successo un mercato più complesso e soggetti (la maggioranza) così più piccoli da non essere in grado di resistere alle modificazioni del mercato, malgrado indiscutibili abilità sugli aspetti strettamente agricoli.

Dalle evidenze raccolte, inoltre, appare confermata un'altra ipotesi che si era avanzata nella ricerca precedente, relativa al ruolo cruciale che nella facilitazione dell'innovazione e nella possibilità di cogliere appieno le occasioni di mercato rivestono i beni pubblici collettivi, i collegamenti moderni e la lungimiranza delle politiche pubbliche di promozione (nel favorire processi di coordinamento in grado di superare i conflitti e allineare gli incentivi). La scarsità di beni pubblici di natura generale retroagisce probabilmente non solo, come si è avuto modo di suggerire, sull'individuazione e la messa a fuoco in modo più diffuso delle nuove opportunità e conseguenti necessarie trasformazioni per le filiere, ma anche sugli stessi rendimenti di un maggiore coordinamento a tipologia produttiva data. Ad esempio, nel caso del Sud-Est l'esiguità della struttura di collegamenti moderni con e dall'esterno, che esitano a livello degli attori produttivi in maggiori costi di trasporto e difficoltà logistiche, rende certamente più difficile per ogni aggregazione di piccoli produttori con capitali limitati sperimentare quell'organizzazione comune per la commercializzazione che tutti gli osservatori auspicano e le cui

difficoltà di realizzazione sono spesso frettolosamente attribuite a elementi culturali e caratteriali. Più che elementi di mera incapacità relazionale, sembrano soprattutto i maggiori costi oggettivi della logistica e la scarsità di servizi a ridurre gli incentivi a dedicarsi a un impegnativo percorso di maggiore differenziazione coordinata del prodotto per occupare le nicchie di mercato (e raggiungere così una dimensione d'impatto per conquistarsi un ruolo d'interlocutore rilevante in un mercato complessivo in cui sono presenti attori più forti e autonomi a livello nazionale e fortissimi a livello globale).

Similmente, un contesto complessivamente disordinato e di qualità molto difforme in termini di servizi pubblici nel Nord-Ovest non incoraggia un serio investimento da parte degli attori privati in percorsi di valorizzazione territoriale legati alla filiera del vino (turismo del vino) che potrebbero in parte contribuire ad attenuare i conflitti interni del settore, seppure apparentemente le condizioni per intraprendere questa strada sembrerebbero a prima vista favorevoli.

Complessivamente, pertanto, sia le condizioni di struttura delle filiere (numerosità e diversità interna degli attori), sia le condizioni di contesto (scarsità di beni pubblici) elevano i costi e abbassano i rendimenti del coordinamento, incrementando notevolmente rispetto a quanto comunque è sempre necessario la necessità di figure di leadership forte, accettata e riconosciuta, per avviare azioni collettive.

Il relativo successo di singoli attori (che si manifesta certamente in entrambe le filiere) non facilita, peraltro, strategie più coordinate in senso allargato attraverso il riconoscimento di una leadership. Proprio perché non pochi attori sono abbastanza bravi da riuscire in proprio e perseguire un proprio successo aziendale anche in condizioni difficili, l'opzione di riconoscere e affidarsi a figure guida per elaborare un progetto comune (ovvero di proporsi in questa veste da parte di alcuni che pure ne avrebbero inclinazione e capacità) è difficile a realizzarsi, anche se molti ne segnalano l'esigenza. Forme di aggregazione verso obiettivi comuni certamente si creano, perché le capacità sono diffuse e le figure interessanti non mancano, ma raramente assumono la veste di ampi processi coordinati e finalizzati che riescano a mettere insieme attori molto diversi tra loro in modo operativo e costante. Per questi motivi accanto alla carenza di beni pubblici, poco si sperimentano i vantaggi di beni comuni privati.

1.4 Il ruolo delle politiche pubbliche e della politica

L'analisi svolta non si è concentrata direttamente sul ruolo delle politiche pubbliche. Tuttavia, il ruolo dell'attore pubblico di settore e della politica in generale è sempre venuto fuori con forza nelle interazioni con gli attori. Di là dall'attuale momento critico per molti segmenti dell'agricoltura siciliana, assai vocalizzato dalle associazioni di categoria, e del fatto che in generale gli attori produttivi tendono a lamentarsi della politica anche in altri contesti, forme più oggettive e motivate di insoddisfazione sono senza dubbio presenti. A questo proposito è tuttavia necessario fare alcune precisazioni. Gli attori produttivi, nella quasi totalità delle interviste condotte, esprimono critiche molto forti nei confronti della politica e delle politiche pubbliche, sovrapponendone anche in modo inconsapevole ruoli e responsabilità. Gli imprenditori mostrano un'esplicita insoddisfazione per come sono stati gestiti nel tempo gli interventi di sostegno e promozione¹¹¹. Va detto però che il disappunto degli operatori non è stato però capace di emergere in maniera efficace nemmeno attraverso la voce delle associazioni di rappresentanza¹¹² che sin qui non hanno impegnato la politica su proposte alternative dav-

vero strutturate.

Tuttavia non è probabilmente corretto sintetizzare la storia lunga dell'intervento pubblico con soli accenti d'insoddisfazione. Dietro il successo registrato, come si è già avuto modo di sottolineare, non ci sono solo gli sforzi autonomi di innovazione degli attori privati singoli. In entrambe le filiere, soprattutto in passato, le politiche pubbliche di settore hanno giocato un ruolo determinante. Quest'aspetto è particolarmente evidente nel caso del vitivinicolo (dove è stata operata in anni relativamente recenti una riconversione massiccia dei vigneti e un'introduzione coordinata di nuove tecniche di allevamento e di vinificazione, non solo sussidiata, ma anche guidata da un ente pubblico¹¹³), ma è stata presente anche nell'orticolo (sia in epoca passata attraverso gli investimenti pubblici in irrigazione, peraltro più rilevanti in altre zone della regione, poiché il Sud-Est aveva sempre avuto maggiori falde acquifere di superficie, e in epoca più recente attraverso forme di assistenza tecnica ai piccoli agricoltori¹¹⁴). Anche se molto criticate da tutti, le politiche di settore hanno certamente fornito un notevole sostegno finanziario¹¹⁵ per modernizzare la produzione e incrementare la qualità dei prodotti. A giudizio di chi ha responsabilità amministrative nel settore¹¹⁶, questo traguardo è stato raggiunto perché la qualità del prodotto agricolo siciliano è oggi molto elevata. Tuttavia, a questo incremento della qualità non è corrisposto un commensurabile incremento di fatturato, se non in pochi casi. La ridotta dimensione media e la frammentazione delle iniziative private, pur non inficiando la qualità del prodotto, rende impossibile per le imprese di affrontare da sole la collocazione ottimale del prodotto sul mercato e quindi le rende dipendenti dall'esistenza e dalla funzionalità di un 'progetto pubblico' non solo di accompagnamento, ma anche sostitutivo delle loro autonome capacità. Da qualche tempo, pertanto, a detta di alcuni amministratori la strategia guida dell'intervento della politica di settore sarebbe quella di 'portare le imprese sui mercati', soprattutto internazionali, alla ricerca di incrementi di fatturato¹¹⁷. Quest'obiettivo, tuttavia, è da un lato ammesso come difficile da realizzare dagli stessi funzionari pubblici del settore e dall'altro non trova piena corrispondenza nell'indirizzo effettivo delle risorse.

Innanzitutto le stesse responsabilità di settore regionale ammettono che l'amministrazione incontra difficoltà nel concertare una linea di azione con i destinatari per la loro numerosità e disarticolazione. La strumentazione offerta dalla politica strutturale comunitaria richiederebbe però crescente capacità d'interlocuzione con gli attori del settore per realizzare un'azione effettivamente trasformatrice. In assenza di ciò, anche il maggiore odierno orientamento alla promozione di prodotti di qualità e al rafforzamento 'nel mercato' dei produttori (che ha ispirato alcune misure di derivazione comunitaria) si riduce spesso a finanziare i soli soggetti già forti e organizzati, già in possesso della struttura organizzativa per competere¹¹⁸. Inoltre, va segnalato che la parte più consistente dei finanziamenti disponibili rimane comunque orientata al sostegno di interventi tradizionali¹¹⁹ e che non è raro che iniziative annunciate per il loro carattere innovativo e risolutorio si riducano nella realtà al finanziamento di pochissimi progetti¹²⁰.

Aspetto rilevante nello spiegare la scarsa incisività della politica di settore, sarebbe però - a detta dei funzionari dell'amministrazione - soprattutto il fatto che ogni progetto di lungo periodo, seppure concepito all'interno della struttura amministrativa, si ritrova spesso interrotto, soggetto a battute di arresto, e diversioni per crisi congiunturali, scarso convincimento e scarsa aderenza a obiettivi di lungo termine della "politica".

In questo quadro, aggravato dalla scarsa presenza di alleanze intersettoriali anche sul lato dell'in-

tervento pubblico (ne è un esempio la non presenza di un progetto organico regionale per fronteggiare la richiesta di competenze specialistiche che le filiere più dinamiche esprimono anche sul lato manageriale e commerciale), le politiche pubbliche risulterebbero poco efficaci per l'impossibilità o l'assenza di volontà di esprimere un progetto organico e, assai di più che in passato, seguono gli eventi piuttosto che indirizzarli.

2. Guardando dentro i casi: differenze e analogie

I due casi esaminati, seppure ispirano alcune considerazioni di natura più generale, sono certamente molto diversi. Le principali differenze riguardano due temi in realtà connessi a) la relazione tra attori e territorio e b) l'apertura teorica alla collaborazione.

Nel Sud-Est l'identificazione tra attori e territorio è molto elevata, nel Nord-Ovest è praticamente assente; nel Sud-Est, pur nelle già citate enormi differenze tra soggetti attivi, l'apertura teorica alla collaborazione appare elevata, nel Nord-Ovest, prevalgono i conflitti e la ricerca di soluzioni individuali. I meccanismi d'innovazione passano quindi nel Nord-Ovest quasi esclusivamente per migliori soluzioni aziendali, mentre nel Sud-Est, accanto a queste ultime, ci sono anche esperienze rilevanti di meccanismi operati da gruppi più allargati (come nel caso del consorzio IGP del pomodorino di Pachino che però non è l'unica realtà della sua specie). La differenza strutturale tra le due filiere (viti-vinicolo e orticolo) rende in parte molto idiosincratici i meccanismi interni ai due settori. L'origine di queste differenze non appare, però, imputabile unicamente a specificità di filiera. Elementi di singolarità territoriale sembrano, infatti, contare molto (vedi par.2.1).

Maggiori analogie riguardano il tema della relazione tra settori produttivi diversi nello stesso territorio e del rapporto tra livello locale e sovra locale. La relazione con il livello sovra locale (rappresentato dalla politica della Regione sulle strategie di valorizzazione dei singoli territori) appare ovunque incompiuta. Agli attori del territorio non appaiono chiare le intenzioni del livello sovra locale rispetto ai modelli di sviluppo favoriti. Peraltro, anche dove l'identità territoriale appare più marcata come nel Sud-Est, strategie intersettoriali sul territorio non emergono facilmente e di conseguenza non viene convogliata una domanda univoca di sostegno o di collaborazione verso il livello superiore. Anche per effetto di sollecitazioni e opportunità sovra regionali (nazionali, comunitarie) molte iniziative si avviano, ma spesso i loro esiti rimangono sospesi. Sul terreno ciò risulta in una sensazione di solitudine e di scarsa fiducia nelle capacità dell'attore pubblico che rafforza ulteriormente la ricerca di soluzioni individuali, frequentemente nel mercato, ma talora anche nella ricerca di un canale di sostegno della politica, parziale e personalizzato (par.2.2).

2.1 Un settore e due territori: analogie e differenze del settore vitivinicolo nel Nord-Ovest e del Sud-Est

Le due aree offrono la possibilità di comparare due territori e un unico settore: quello del vitivinicolo, alla ricerca di analogie e differenze tra due territori che hanno visto l'affermarsi delle cantine locali, nel corso degli ultimi quindici anni, sia sul mercato nazionale che estero.

Esistono oggi certamente notevoli differenze strutturali tra il settore vitivinicolo del Nord-Ovest e quello del Sud-Est, differenze che si mostrano chiaramente anche nel paesaggio: il Nord-ovest raccoglie un continuum di vigneti che si susseguono dalla collina al mare; nel Sud-est la campagna lasciata a pascolo o coltivata a grano e ulivo solo raramente lascia intravedere qualche vite.

A fronte del 57% della produzione concentrata nella provincia di Trapani, sia Ragusa che Siracusa superano appena l'1% ciascuna. Nel Nord-Ovest operano, nel 2010, 230 aziende, di cui 32 organismi associativi¹²¹, a fronte di 41 aziende (e 3 organismi associativi) nel siracusano e 50 imprese nel ragusano (e 3 organismi associativi). La presenza di produzione tutelate è anch'essa molto differente: nel Nord-Ovest si contano sei produzioni a denominazione di origine controllata¹²², quattro IGT¹²³; il Sud-est raccoglie una produzione DOCG¹²⁴, due DOC¹²⁵ e l'IGT Sicilia. Considerando l'estensione relativa delle coltivazioni, le produzioni tutelate nel Nord-Ovest sono poche (e non recenti, perché per lo più legate alla tradizione dei vini liquorosi).

La struttura odierna delle due aree è frutto di due storie distinte, ma la modifica del paesaggio nel Sud-Est è relativamente recente. Anche quest'area era, infatti, storicamente caratterizzata dalla cultura della vite.

La vigna viene trasformata nella parte occidentale dell'isola dall'intervento, alla fine del XVIII secolo, dei commercianti inglesi (Woodhouse, Ingham e altri) che avevano inventato, per rispondere ai gusti del mercato britannico, i sistemi di produzione del Marsala. Essa è però colpita in pieno, alla fine degli anni 80 dell'800, dalla guerra doganale con la Francia, e progressivamente relegata al ruolo di fornitrice di vino da taglio, ad alta gradazione alcolica, per i viticoltori settentrionali, italiani o francesi. E tutto ciò nonostante una concentrazione ai limiti della monocultura in zone ben definite, a occidente da Alcamo a Partinico, e da Marsala a Castelvetro, a sud-est nella zona di Vittoria e di Pachino, ad est sulle pendici orientali dell'Etna, immediatamente al di sopra degli agrumi. [Da Einaudi, Storia d'Italia. Le Regioni dall'unità ad oggi. La Sicilia. A cura di Maurice Aymard e Giuseppe Giarrizzo, p.17]

Anche nel territorio del ragusano e non solo nel Nord-Ovest la storia della viticoltura è antica. Il Cerasuolo di Vittoria della tipologia attuale nasce nel 1606, quando fu fondata la città di Vittoria: la sua fondatrice Vittoria Colonna Henriquez, infatti regalò in quell'anno ai primi 75 coloni, un ettaro di terreno a condizione che ne coltivassero un altro a vigneto. La vitivinicoltura si è sviluppata notevolmente nel corso dei secoli tanto che l'abate Paolo Balsamo, nel 1808 scriverà: "La campagna di Vittoria è di diecimila salme circa (230.000 Ha); è nella massima parte sabbiosa, calcarea; produce proporzionalmente poco di frumenti, orzi e legumi, molto olio, canape, carrube; e soprattutto vino il quale ha molto credito e si deve, a parer mio, riguardare come il migliore di quelli da pasto di tutta l'Isola..... non è composta quasi di altre viti che di grossonero, di calabrese (nero d'Avola) ed incomparabilmente più da frappato...". [Intervista Sud-est n. 16, ottobre 2010, testimone privilegiato, Operatore del settore con ruolo di rappresentanza degli interessi di settore]

La tradizione vitivinicola dell'area sud orientale della Sicilia è ancora ben viva nella memoria della gente del luogo. Qui la coltivazione della vite è stata per lungo periodo l'attività agricola prevalente. La storia della viticoltura a Pachino è legata a Don Antonio Starrabba, Marchese di Rudinì, annoverato insieme alle famiglie storiche della parte occidentale dell'isola (Tasca, Florio, Woodhouse, Ingram, Don Enrico Alliata, etc) come una delle figure dell'industria enologica siciliana. Pachino ha svolto per parecchi anni il ruolo di centro di produzione di mosti e vini prevalentemente impiegati per il taglio di vini più blasonati, acquistati dal nord d'Italia o dalla Francia in grandi quantitativi. Interi bastimenti venivano riempiti presso il vicino porticciolo di Marzamemi per poi prendere il largo verso i porti di Livorno o Genova, e poi proseguire verso il Piemonte ed oltre.

A partire dagli anni '70, però, a seguito dell'introduzione di incentivi all'espianto delle vigne da parte della Comunità europea, si è assistito ad una riconversione delle colture verso l'orticolo (cfr. Capitolo III). Negli ultimi quindici anni la storia è tornata in parte sui propri passi: la cultura del vino in bottega è, infatti, un'evoluzione recente, ma di grande importanza.

Negli ultimi anni si è potuto osservare un trend positivo per quanto riguarda l'incremento percentuale delle DOC: il reimpianto del Nero D'avola nella sua terra di origine, l'incidenza percentuale

dell'imbottigliamento. Si riscontrano vini in bottiglia dall'ottima immagine, posizionati nella fascia medio-alta e affermati su mercati nazionali ed esteri [Tratto da ENOS, gennaio 2011, Viticolture nel siracusano]

Identità territoriale - Il primo dato che colpisce l'osservatore nel confronto dei due territori, è legato alla percezione che gli operatori hanno della propria identità: mentre nel Sud-Est emerge con chiarezza un legame che stringe in maniera indissolubile persone e territorio, ancora prima che le aziende o i prodotti, il Nord-Ovest appare popolato da soggetti che non solo non si identificano con il territorio, ma che sembrano restii a valorizzare l'elemento territoriale e operano strategie di mercato tese a decontestualizzare il proprio prodotto. Pur non avendo gli operatori mai messo in campo azioni di marketing che puntassero sul fattore territoriale, i prodotti delle aziende del Sud-Est riescono comunque a trasmettere l'immagine del territorio, cosa che non accade per i vini della zona del Nord-Ovest (in cui, infatti, ad eccezione delle DOC legate alla tradizione dei vini liquorosi e del Marsala, non ne sono emerse di nuove). L'attenzione sviluppatasi nel Sud-Est nei confronti dei processi di marchiatura e tutela non si ravvisa nella zona del Nord-Ovest: in parte questo è dovuto a differenti scelte produttive che hanno in una fase visto investire le aziende più su vitigni internazionali che su varietà autoctone; in parte, probabilmente, a un non desiderio di connotare il prodotto con il territorio di origine. Un fenomeno interessante (per i quesiti che solleva) a cui si assiste recentemente riguarda l'acquisizione di terreni nella zona del Sud-Est e del catanese da parte di grandi case vinicole del Nord-Ovest che manifestano interesse a rafforzare la propria immagine aziendale comprando vigneti e producendo vini DOC e IGT tipici della Sicilia orientale. Si tratta di una strategia assai comprensibile in una logica puramente aziendale, ma appare anche come un'affermazione forte del voler separare l'azienda da ogni riferimento territoriale specifico. È possibile, anche se non provato da noi, che questo possa essere messo in relazione con il difficile contesto territoriale del Nord-Ovest, dove pesa di più un'immagine di presenza della criminalità organizzata e di idea che si tratti di un territorio 'poco normale', dove molto è mediato o catturato dalla politica e da collegamenti poco trasparenti. Sembrerebbe però anche che in alcune grandi aziende dell'area si sia anche affermata l'idea che conti (per poter lavorare con logiche più moderne) essere parte di un mondo altro, distante, che afferma la propria qualità con il distacco piuttosto che con la proposta di un progetto alternativo per l'ambiente circostante l'impresa, che è percepito come faticoso, pericoloso, non utile. D'altro canto, la scarsa presenza (rispetto alla dimensione del territorio e della produzione) di vini DOC nel Nord-Ovest e il basso legame con il territorio sembrano dipendere anche dai forti conflitti che lì caratterizzano le relazioni interne al settore (cfr. cap. II), conflitti che sono in parte legati a visioni diverse sulle prospettive del mondo del vino e che finiscono per retroagire sulle potenzialità del territorio e sulla sua immagine unitaria, indipendentemente dal fatto che si tratti di un contesto critico anche sotto altri aspetti.

Confronto e collaborazione tra operatori - Gli operatori di successo del Nord-Ovest appaiono distintamente più e meglio strutturati, da un punto di vista prettamente aziendale, rispetto a quelli del Sud-Est. Nel trapanese le case vinicole operano mediamente da più tempo, hanno investito fortemente nella qualità del proprio prodotto e, soprattutto le più grandi, in azioni di marketing e posizionamento di mercato che hanno reso alcune etichette celebri nel mondo. Tutto questo è accaduto, però, a livello di singola casa vincola, raccogliendo gli sforzi all'interno di una strategia aziendale che

non ha contemplato azioni di confronto tra gli operatori di settore e una comune negoziazione con la pubblica amministrazione e la politica. Nel 1998, con la nascita di Assovin (che peraltro non raccoglie i soli imprenditori del Nord-Ovest, anche se è in quell'area, estesa a quella di Palermo che ha le sue radici associative) questa situazione si è per alcuni aspetti modificata. Tuttavia anche dalla definizione che l'associazione dà di se stessa¹²⁶, sembrerebbe che la nascita di Assovin sia legata più a una contrapposizione tra il mondo dell'impresa vinicola privata e quello della gran parte delle cantine sociali, destinatarie nel tempo di numerosi finanziamenti pubblici senza, però, essere riuscite ad arrivare a livelli di prodotto e risultati di mercato apprezzabili e indirettamente considerate (per una parte) responsabili di 'svendere' il marchio IGT Sicilia (cfr. Capitolo II). Le collaborazioni operative, interne ai produttori cd. privati e in qualche caso alle cantine, appaiono pertanto limitate alla promozione del prodotto fisico (il vino in bottiglia).

Di contro, gli imprenditori del Sud-Est hanno da tempo avviato un processo di dialogo e confronto interno, soprattutto a seguito dell'implementazione della DOCG Cerasuolo di Vittoria attorno alla quale è nato un consorzio di tutela e promozione. Il dialogo innescato, pur in un percorso faticoso che ha alle spalle una storia lunga¹²⁷, non ha comunque portato ancora ad oggi alla realizzazione di azioni comuni né di tipo commerciale, promozionale o di *lobbying* nei confronti degli organi politici. Per quanto riguarda la capacità di relazionarsi con i mercati di sbocco, le imprese private del Nord-Ovest risultano decisamente più capaci di andare all'estero: i loro prodotti sono maggiormente conosciuti e ricercati, oltre al fatto che riescono a collocarsi anche su fasce di mercato medio - alte. Le imprese del Sud-Est, invece, fanno un po' più fatica a farsi conoscere sui mercati internazionali. Gli operatori di quest'area però rilevano che in questo momento di crisi e di contrazione dei consumi a livello internazionale, contrariamente a quanto accade per la generalità delle imprese, i loro prodotti (con un migliore rapporto qualità/prezzo e un prezzo medio più basso) hanno tenuto riuscendo addirittura ad aumentare le vendite. Più recentemente anche le principali imprese del Sud-Est sono entrate in Assovin, probabilmente anche per beneficiare delle strategie promozionali dell'associazione.

2.2 Relazioni intersettoriali a livello locale e rapporto con il livello sovra locale

Un fattore di comunanza tra le due aree è rappresentato dalla scarsa connessione del settore di riferimento con il resto dell'economia. Nel caso del vitivinicolo ad esempio, rispetto alla fornitura dei macchinari e dei materiali, si riscontra come non sia nato un indotto: le imprese si approvvigionano fuori regione e, solo raramente, da soggetti che risiedono nella zona del catanese e del palermitano. Inoltre, sia nel Nord-Ovest sia nel Sud-Est, non si sono sviluppate sinergie sistematiche con il settore turistico, in un'ottica sia cd. di marketing territoriale sia di più ambizioso wine tourism, oppure con il settore dell'arte e dei beni culturali. Le "strade del vino"¹²⁸, pure istituite, rappresentano una iniziativa per il momento ancora poco strutturata. Anche dove sono nati i consorzi per le strade del vino, queste non sono mai effettivamente partite con attività di raccordo intersettoriale e di promozione. Alcune case vinicole hanno sì iniziato autonomamente a rivolgersi al settore turistico, ma semplicemente come strategia promozionale individuale e interna agli operatori dello stesso settore. Assenza di collegamenti tra settori si rinviengono anche dalla scarsa presenza di attività dirette a fornire servizi specifici avanzati all'impresa (ad esempio marketing, comunicazione, packaging, etichettatura, servizi legali e fiscali per il commercio estero). Le imprese acquisiscono all'esterno delle aree di riferimento, e spesso anche fuori regione, tutti quei servizi in grado di farne crescere e quali-

ficare l'attività, risentendo peraltro dell'asimmetria informativa dovuta alla distanza.

In parte la cosa non è sorprendente, perché le alleanze intersettoriali non sono un fenomeno naturale e andrebbero mediate da un disegno organico. Tuttavia, in entrambe le aree, le esigenze di crescita economica dei territori suggeriscono che maggiori rendimenti, oltre che da maggiore coordinamento intra settoriale, potrebbero derivare da maggiori connessioni tra settori diversi per capitalizzare su esigenze comuni di servizio (migliori collegamenti, maggiore disponibilità di figure professionali specializzate, esigenza particolarmente evidente nel caso dell'orticolo che necessita di superare un modello ancora troppo centrato sul solo prodotto agricolo) e sulla possibilità di offrire al mercato turistico un prodotto esplicitamente composito (valenza naturale, di cibo di qualità, artistica). Come richiamato più volte, però, non sono da attendersi automatismi connessi alla mera esistenza di una pluralità di risorse di valore intrinseco, perché sia dal lato della costruzione di una domanda comune di servizi avanzati, sia da quello della costruzione di un oggetto attraente per il marketing territoriale, le esigenze di coordinamento richiedono percorsi impegnativi e forme di regia. Tutto ciò richiederebbe esplicita costruzione di progetti tra attori economici, istituzioni locali, amministrazione e istituzioni sovra locali. Tra gli aspetti che accomunano i due territori (e sistemi settoriali) di osservazione vi è però senza dubbio il difficile rapporto con il mondo della politica e della pubblica amministrazione. Anche in questo caso, il punto non è che siano stati del tutto assenti tentativi di qualche sorta che hanno alle spalle anche forme di sostegno della politica e impegno dell'amministrazione, ma frequentemente si tratta di percorsi incompiuti (come nel caso dell'istituzione delle strade del vino o della costituzione di alcuni distretti produttivi), che rimangono non solo sostanzialmente inattivi, ma che finiscono anche per svalutare agli occhi di molti la portata teorica delle iniziative collettive. In buona parte, questi mancati esiti dei percorsi avviati dipendono però non solo dall'incapacità autonoma della politica, ma anche dalla relazione non chiara che si instaura con la 'politica' da parte del mondo produttivo che sfocia in una perenne, e mai sanzionata, mancanza di costanza delle politiche di settore nel seguire nel tempo i percorsi più complessi pure inizialmente sostenuti¹²⁹.

3. Brevi suggestioni per il dibattito tra gli attori e di policy

L'agricoltura e soprattutto le sue filiere più dinamiche appaiono un fattore insostituibile di ricchezza per la regione. Si tratta in parte di una felice eredità della natura e della storia: condizioni climatiche favorevoli e condizioni storiche della proprietà della terra hanno contribuito all'incremento e al perpetuarsi di un saper fare prezioso e diffuso. Si tratta anche di un ambito in cui, in epoca più vicina, una parte delle politiche pubbliche di settore ha ottenuto successi proponendosi agli attori come leva di assistenza tecnica e di sostegno all'innovazione. Contrariamente a quanto parrebbe dall'esaminare le sole statistiche aggregate sulla dimensione del valore aggiunto agricolo regionale (in quota uno dei più alti d'Italia, insieme all'Emilia Romagna e alla Lombardia), non si può dire però che l'apporto di queste filiere allo sviluppo territoriale sia compiuto e completo, perché maggiori rendimenti per il territorio sembrerebbero possibili. Neppure sembrerebbe corretto sostenere che le difficoltà più recenti abbiano una mera origine congiunturale, perché, anche nelle situazioni più favorevoli e di maggior successo, permangono nodi di struttura di lunga lena che ne hanno ostacolato l'evoluzione. Tali barriere e freni e la natura delle opzioni più promettenti sono spesso compresi – seppure con grado diverso – non solo dagli operatori più dinamici dei comparti, ma anche da molti soggetti che operano nell'amministrazione pubblica. Quasi tutti i soggetti consapevoli segnalano però che una proposta

non solo condivisibile in modo allargato nei contenuti più di dettaglio e di dimensioni adeguate alla natura delle sfide, ma anche sostenuta con convinzione e continuità dalle istituzioni politiche, è ben poco presente e prevalgono gli elementi di confusione. L'urgenza della necessità di chiarificazione sulle possibili direzioni di medio - lungo periodo e delle loro implicazioni per i diversi soggetti (privati e pubblici) non emerge però chiaramente. Molta della discussione tende ad avere carattere 'episodico' e a evidenziare soprattutto i temi, di emergenza o di soddisfazione, del giorno. Ciò non contribuisce a chiarire lo scenario prospettico complessivo e, soprattutto, a definire meglio i diversi ruoli. Le prospettive complessive per i casi in esame non sembrano necessariamente negative, ma si tratta comunque di situazioni che avrebbero bisogno sia di buona *policy* e sia di maggiore azione collettiva da parte degli attori privati. L'intervento pubblico ha certamente molto bisogno di chiarire i suoi obiettivi di promozione diretta per essere meno incostante e foriero di disillusioni, ma anche di concentrarsi sugli aspetti più propri che riguardano il miglioramento dei beni e servizi pubblici e la piena assunzione di responsabilità rispetto al funzionamento del territorio. Se il quadro degli incentivi ad agire per il meglio è evidentemente debole in molti soggetti pubblici e politici, è anche perché nelle pieghe di una narrativa parziale e talora contraddittoria si perde la capacità di pressione di quanti nel settore privato, che non sembrano pochi, sarebbero disponibili a richiedere e sostenere disegni più coraggiosi. Inoltre, lo stesso settore privato sembra sottovalutare le proprie capacità e potenzialità d'impatto di azione collettiva. Se per molti aspetti è necessario un intervento pubblico più costante e coerente, è anche vero che per altri molto può essere fatto direttamente dai privati e dalle organizzazioni di interessi. Oltre a una più chiara e univoca vocalità su dove e perché indirizzare l'intervento pubblico di là dalle esigenze di breve periodo, c'è spazio per produrre beni collettivi comuni per chi fa impresa e partecipa al mercato, in proprio. La ricerca segnala alcune piste possibili di confronto tra i privati e tra questi e le responsabilità di policy, ma soprattutto dà conto della circostanza che molto è già stato compreso da entrambe le parti a dispetto di quanti ritengono che vi è carenza di consapevolezza negli attori cruciali. Si tratta quindi di trovare punti di consenso e di volontà di agire, perché non è la capacità interpretativa che sembra mancare.

Elenco delle interviste

- Intervista Nord-Ovest, n.1, giugno 2010, operatore dei servizi alle imprese
- Intervista Nord-Ovest, n.2, giugno 2010, testimone privilegiato, studioso-esperto aziendale
- Intervista Nord-Ovest, n.3, giugno 2010, testimone privilegiato, operatore dello sviluppo locale
- Intervista Nord-Ovest, n.4, giugno 2010, imprenditore del vitivinicolo/cantina sociale
- Intervista Nord-Ovest, n.5, giugno 2010, imprenditore del vitivinicolo/biologico
- Intervista Nord-Ovest, n.6, luglio 2010, imprenditore del vitivinicolo/cantina sociale
- Intervista Nord-Ovest, n.7, luglio 2010, imprenditore del vitivinicolo/privato
- Intervista Nord-Ovest, n.8, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale di settore (Assessorato Agricoltura)
- Intervista Nord-Ovest, n.9, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario ente pubblico di settore (IRVV)
- Intervista Nord-Ovest, n.10, settembre 2010, testimone privilegiato, imprenditore del settore vitivinicolo con ruolo di rappresentanza di interessi del settore
- Intervista Nord-Ovest, n.11, settembre 2010, imprenditore del vitivinicolo/privato
- Intervista Nord-Ovest, n.12, settembre 2010, imprenditore del vitivinicolo/privato
- Intervista Nord-Ovest, n.13, settembre 2010, testimoni privilegiati, operatori del credito
- Intervista Nord-Ovest, n.14, settembre 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale (IPA)
- Intervista Nord-Ovest, n.15, ottobre 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale (IPA)
- Intervista Sud-Est n. 1, giugno 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale decentrata (SOAT)
- Intervista Sud-Est n. 2, giugno 2010, imprenditore dell'ortofrutta/biologico
- Intervista Sud-Est n. 3, giugno 2010, imprenditore dell'orticolo
- Intervista Sud-Est n. 4, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale decentrata (SOAT)
- Intervista Sud-Est n. 5, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale decentrata (SOAT)
- Intervista Sud-Est n. 6, luglio 2010, testimone privilegiato, studioso-sociologo
- Intervista Sud-Est n. 7, luglio 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale decentrata (SOAT)
- Intervista Sud-Est n. 8, settembre 2010, imprenditore orticolo della III gamma
- Intervista Sud-Est n. 9, settembre 2010, testimone privilegiato, consulente
- Intervista Sud-Est n. 10, settembre 2010, imprenditore dell'orticolo della I gamma
- Intervista Sud-Est n. 11, settembre 2010, imprenditore del vitivinicolo
- Intervista Sud-Est n. 12, settembre 2010, imprenditore orticolo della IV gamma
- Intervista Sud-Est n. 13, ottobre 2010, imprenditore dell'orticolo della I gamma
- Intervista Sud-Est n. 14, ottobre 2010, imprenditore dell'orticolo della I gamma
- Intervista Sud-Est n. 15, ottobre 2010, imprenditore del vitivinicolo
- Intervista Sud-Est n. 16, ottobre 2010, testimone privilegiato, operatore del settore vitivinicolo con ruolo di rappresentanza degli interessi di settore
- Intervista Sud-Est n. 17, ottobre 2010, testimone privilegiato, operatore del credito
- Intervista Sud-Est n. 18, ottobre 2010, testimone privilegiato, politico e studioso

Riferimenti bibliografici e dei dati statistici

Artista, A. [2005],

Vino e reti di sviluppo in Sicilia. Percorsi enoturistici e figure imprenditoriali dell'enologia siciliana di qualità, Franco Angeli, Milano.

Aymard, M., Giarrizzo, G. (a cura di) [1987],

Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. La Sicilia, Torino, Giulio Einaudi Editore.

Bacarella, A. [2006],

Orientarsi al marketing aiuta l'ortofrutticoltura siciliana, in supplemento a L'informatore agrario, 27/2006.

Bacarella, A. [2009],

Economia e marketing vitivinicolo nella storia recente della Sicilia, Coreras, http://www.coreras.it/Upload/allegatipubblicazioni/Economia_e_marketing_vitivinicolo_nella_storia_recente_del%E2%80%A6.pdf

Bacarella, A., Forte, A. [2004],

Analisi strutturale e congiunturale della filiera vitivinicola siciliana, *Articolo pubblicato in Phitomagazine n. 28/2004*.

Bacarella, S, Timpanaro, G. [2007],

Analisi della produzione e del mercato dei prodotti di IV gamma in Italia – Coreras, 2007

Bolzoni, A. [2010],

Il pomodorino nelle mani delle mafie, La Repubblica 4 giugno 2010

Baldi, L. e D. Casati [2009],

Un distretto della IV gamma? Il comparto che vende tempo libero in Agriregionieuropa, marzo 2009

Camera di Commercio Trapani [2010],

Rapporto Trapani 2010. L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio, <http://www.tp.camcom.it/upload/studistatistiche/rapporto-trapani-2010.pdf>

Casavola, P. [2010],

I territori più robusti e dinamici, in Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia a cura di P. F. Asso e C. Trigilia (Fondazione Res), Donzelli editore, Roma.

Cartocci, R. [2007]

Le mappe del tesoro. Atlante del capitale sociale in Italia, Il Mulino, Bologna.

Cersosimo, D. [2007],

Dinamiche e trasformazioni strutturali nei sistemi produttivi del Mezzogiorno, 2001-2006: dall'agroalimentare al turismo, in Viesti, G. [2007], *Le sfide del cambiamento. I sistemi produttivi nell'Italia e nel Mezzogiorno d'oggi*, Donzelli editore, Roma.

Consorzio del pomodorino IGP di Pachino [2011],

Un vergognoso esempio di disinformazione, comunicato stampa diffuso dalla press room del Consorzio il 7 febbraio 2011

Consorzio per la tutela del vino Marsala DOC [2010],

Il Marsala: dalla storia al futuro, materiali del sito
<http://www.consorziovinomarsala.it/>

Costantino, S., Artista, A. [2003],

Le strade del vino e le vie dello sviluppo, Franco Angeli, Milano.

CResM [2005],

Speciale "Il vino siciliano", rivista «Partecipare», Anno II-Numero2, (pp 2-11).

CResM [2007],

Speciale "Il distretto vitivinicolo della sicilia occidentale", rivista «Partecipare», Anno III-Numero1, (pp 1-18).

CORERAS [2003],

La filiera vitivinicola in Sicilia – Rapporto 2003,

http://www.coreras.it/Upload/allegatipubblicazioni/La_Filiera_vitivinicola_2003.pdf

CORERAS [2005],

La viticoltura nel Mezzogiorno,

http://www.coreras.it/Upload/allegatipubblicazioni/La_vitivinicoltura_nel_Mezzogiorno.pdf

Donati, B. [2005],

Giacomo Tachis enologo corsaro. Dieci anni di rivoluzione siciliana, Terra Ferma, Vicenza.

Emmot, B. [2010],

Forza, Italia, Rizzoli, Milano.

Enos [2010],

Quanto spendono le aziende e la regione, in «Enos. Bimestrale di cultura dei vini di Sicilia», n.2, anno II.

Enos [2011]

Viticolture nel siracusano, in «Enos. Bimestrale di cultura dei vini di Sicilia», n.1, anno III.

EUROSTAT [2010],

Agriculture Data Base, ed. 2010

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/agriculture/data/database>

FAO/WHO [2003],

Expert Report on Diet, Nutrition and the Prevention of Chronic Diseases, WHO Technical Report Series 916

Falcetti, M. [2008],

La Sicilia e i vini di qualità tra tradizione e innovazione, in Coldiretti, Ocm vino e il futuro della viticoltura siciliana, Atti del convegno.

Franchetti, L e S. Sonnino [1877, riedito 1925],

La Sicilia nel 1876, volume 1. Condizioni politiche e amministrative della Sicilia e volume 2. Contadini in Sicilia edizione; Vallecchi, Firenze, 1925

ISTAT [vari anni],

6° Censimento generale dell'agricoltura Risultati provvisori (pubblicati a luglio 2011)

<http://censimentoagricoltura.istat.it/index.php?id=73>

Valore aggiunto dell'agricoltura per regione. Anni 1980-2009

http://www.istat.it/dati/dataset/20100520_00/

Struttura e dimensione delle unità locali delle imprese, Anno 2008

http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20101207_00/

Sistema informativo su agricoltura e zootecnia

<http://agri.istat.it/>

Occupati residenti e persone in cerca di occupazione nei Sistemi Locali del Lavoro, anno 2008

http://www.istat.it/dati/dataset/20090624_00/

Conti economici regionali, anni 1995-2009

http://www.istat.it/dati/dataset/20091111_00/

Occupazione e valore aggiunto nelle province, Anno 2007

http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20100114_00/

Valore aggiunto e occupati interni per Sistema Locale del Lavoro, Anni 2001-2005

http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20080710_00/

Le esportazioni per Sistema Locale del Lavoro, Anni 2007-2009

http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20100514_00/

Indicatori ambientali urbani, Anno 2009

http://www.istat.it/salastampa/comunicati/in_calendario/indamb/20100728_00/

Altri Dati - Sistema informativo I.stat

<http://dati.istat.it/>

IRVV [2006],

Il settore vitivinicolo siciliano, Palermo.

IRVV Osservatorio Vitivinicolo Regionale e Ufficio Studi [2010],

La vitivinicoltura siciliana in cifre, Scheda di sintesi

La vitivinicoltura in provincia di: Catania-Trapani-Siracusa-Ragusa-Agrigento-Palermo-Messina-Caltanissetta, Schede descrittive

<http://www.vitevino.it/osservatorio-vitivinicolo/>

L'Espresso [2009],

La mafia è servita. Numero del 21 maggio 2009

<http://espresso.repubblica.it/dettaglio/la-mafia-e-servita/2083504>

Manzo, C. [2007],

- Viticultura e sviluppo locale in Sicilia*. Tesi per la laurea specialistica in analisi e politiche dello sviluppo regionale e locale. Università di Firenze, Facoltà di Scienze Politiche, anno accademico 2006-2007.
- Mediobanca [2009],
Indagine sul settore vitivinicolo,
http://www.mbres.it/ita/mb_pubblicazioni/vinicole.htm#
- Odorici, V., Corrado, R. [2009],
Tradition or control? New production practices in Italian wine industry, paper presented at Workshop on the role of innovation and science in the wine industry, University of Novara, January 2009
- OIV [2010],
Report of the Director General of the OIV on the world vitiviniculture situation in 2009, presentazione alla assemblea generale dell'OIV- Tbilisi 2010
- Papo, L., Pesenti, A. [1991],
Il Marsala, Fabbri Editore
- Piccoli, F. [2010],
Napa Valley. Le ragioni del successo creato, Vitevinonews, 20 dicembre 2010 <http://www.vitevino-news.it/napa-valley-le-ragioni-di-un-successo-cercato/>
- Planeta, D. [2010],
Lettera aperta a Cronache di gusto, 21 settembre 2010, <http://www.cronachedigusto.it/component/content/article/235-numero-184-del-23092010/5232-la-lettera-planeta-ecco-i-nemici-del-vino-siciliano.html>
- Pomarici, E., Boccia, F. [2006],
La filiera del vino in Italia: struttura e competitività, in Cesaretti, G.P., Green, R., Mariani, A. e Pomarici, E. [2006], *Il mercato del vino. Tendenze strutturali e strategie dei concorrenti*, Franco Angeli, Milano.
- Pomarici, E., Sadorne, R. [2010],
L'OCM vino. La difficile transizione verso una strategia di comparto, Rapporto Inea http://www.inea.it/public/pdf_articoli/885.pdf
- Res, Fondazione [2009],
Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia a cura di P. F. Asso e C. Trigilia, Donzelli editore, Roma, 2010
- Res, Fondazione [2010],
Alleanze nell'ombra. Mafie e economie locali in Sicilia e nel Mezzogiorno a cura di R. Sciarrone, Donzelli, Roma, 2011
- Simeti, A. [1993],

Le cantine sociali, in Storia della cooperazione siciliana (a cura di Orazio Cancila), I.R.C.A.C., Palermo.

Terra [2008 a],

Secondo Convegno Nazionale di Viticoltura,

http://www.terra-multimedialeagricoltura.it/file/conavi_2008.pdf

Terra [2008b],

Linee guida per una Vitivinicoltura di qualità,

http://www.terra-linee_guida_per_una_vitivinicoltura_di_qualità.pdf

Terra [2008c],

14° Enosimposio Sicilia, Opera Unica,

<http://www.terra-multimedialeagricoltura.it>

Thach, L. [2007],

Trends in Wine Tourism, Wine Business Monthly, 15 agosto 2007

<http://www.winebusiness.com/wbm/?go=getArticle&dataId=50125>

Torcivia, S. (a cura di) [anni 2005, 2006, 2007],

Osservatorio sulle aziende imbottigliatrici del settore vitivinicolo siciliano, ISI, Palermo.

Unioncamere [2010],

Atlante della competitività delle province e delle regioni

<http://www.unioncamere.gov.it/Atlante/>

Verlicchi, A. [2010],

Il mercato del vino sfuso in Italia ed il suo posizionamento nel contesto internazionale, presentazione a World Bulk Wine Exhibition, novembre 2010

Viesti, G. (a cura di) [2007],

Le sfide del cambiamento. I sistemi produttivi dell'Italia e del Mezzogiorno, Donzelli editore, Roma.

Note

*La ricerca è stata coordinata da Paola Casavola per conto della Fondazione Res. Il lavoro è frutto di un'elaborazione comune degli autori che ne hanno discusso e condiviso impostazione, metodologia, analisi dei dati statistici disponibili, ricerca e analisi dei materiali documentali, conduzione delle interviste sul campo, redazione delle schede di esito delle interviste ed elaborazione e discussione dei testi. In fase di definizione del testo Paola Casavola ha redatto il Capitolo I, i paragrafi 2.1, 6 e 7 del Capitolo II, i paragrafi 1, 2, 3 e 4 del Capitolo III e i paragrafi 1 e 3 del capitolo IV; Cecilia Manzo ha redatto i paragrafi 1, 2.2, 4 e 5 del Capitolo II; Gianni Pitti ha redatto il paragrafo 3 del Capitolo II; Renata Giunta ha redatto i paragrafi 5, 6 e 7 del capitolo III e il paragrafo 2 del capitolo IV. Hanno inoltre contribuito alla ricerca Silvana Oliveri che ha redatto il paragrafo 3 nel Capitolo I e Maria Izzo che ha coordinato l'organizzazione delle interviste per la parte di ricerca di campo. Si ringraziano, senza citarli, tutti gli intervistati che hanno fornito in modo franco informazioni e punti di vista e senza la cui disponibilità questa ricerca non avrebbe potuto essere realizzata. Un ringraziamento speciale è dovuto a Carlo Trigilia per il costante contributo di idee e di impulso durante il lavoro di ricerca e nella revisione del testo e a Francesco Asso per l'attenta lettura della bozza dello studio.

¹ Nel Rapporto della Fondazione Res 2009 si sono identificati quei territori sub-regionali (Sistemi locali del lavoro o Comuni) che si differenziano in modo significativo dalla media, cioè che “emergono” nella geografia regionale in quanto maggiormente caratterizzati da intensità di presenza o da dinamismo di attività economiche che si sono definite “più orientate al mercato” perché guidate da fattori più autonomi, che possono guardare anche a mercati non solo locali e che non sono troppo direttamente dipendenti dalla domanda pubblica. Per tradurre questo concetto in termini operativi, in modo da poter utilizzare le statistiche disponibili a livello territoriale fine (dati ISTAT dei Censimenti sull'industria e servizi e dati dell'archivio sulle imprese attive - ASIA) si è scelto di guardare solo ad alcuni settori delle attività economiche formalmente operate dai privati, escludendone altri (in particolare si sono esclusi il commercio, le costruzioni, la sanità privata, l'istruzione e la formazione, gli altri servizi pubblici operati dai privati). Per identificare i territori “emergenti” si sono condotti separatamente due tipi di analisi. In una prima analisi, di struttura, si sono considerati emergenti tutti i territori che manifestavano alla data di osservazione (2006) un'elevata (in senso assoluto e relativo) incidenza delle attività “private e orientate al mercato”. Questi territori sono stati definiti “robusti”. In una seconda analisi, si sono individuati tutti i territori in cui le attività “private e orientate al mercato” sono cresciute di più nel passato prossimo, tanto da determinare un incremento di concentrazione di tali attività in questi territori. Si sono quindi definiti come “dinamici” quei territori in cui le attività di mercato crescono e si concentrano di più nel passato prossimo (2006-2001) e nel medio periodo (2006-1996). L'analisi statistica, basata sul settore privato non agricolo, è stata poi integrata con altre informazioni per tener conto anche del settore agricolo, questa ulteriore fase aveva in parte modificato la sola analisi basata su industria e servizi, evidenziando segnali di ulteriore dinamismo territoriale legato ad alcune filiere agricole. Si veda P. Casavola, *I territori più robusti e dinamici*, capitolo II in, *Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia*, a cura di P.F. Asso e C. Trigilia, Roma, Donzelli, 2010.

² In un minor numero di casi, situazioni più robuste sembravano, invece, ancora ricollegabili a alcuni importanti interventi di promozione industriale del passato.

³ Sono state condotte 33 interviste di profondità tra giugno e ottobre 2010 – cfr. l'allegato Interviste per la tipologia degli intervistati.

⁴ Per esempio l'archivio statistico delle imprese attive - ASIA dell'ISTAT non considera le aziende e unità locali in agricoltura.

⁵ Cfr. “Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia”, cap. 3, par. 3.1.3. In termini di valore aggiunto un maggiore dinamismo produttivo in campo agricolo è evidente in particolare nei tre sistemi locali di Ragusa, Modica e Vittoria; altrettanto può dirsi delle province di Caltanissetta (Canicatti) e di Palermo, con i SLL di Partinico e di Petralia Sottana. Gli indicatori mostrano ancora, implicitamente, una buona *performance* per i sistemi locali di Castelvetro, Sciacca, Piazza Armerina, Partanna e Alcamo.

⁶ ROE (*return on equity*): rapporto fra il reddito netto conseguito e il capitale netto; ROI (*return on investment*); rapporto fra reddito netto e investimento netto globale, che misura il rendimento del capitale investito nell'attività operativa; ROS (*return on sales*): rapporto fra risultato netto e vendite.

⁷ Cfr. “Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia”, cap. 3, par. 3.1.2 *La performance delle imprese dinamiche a potenziale innovativo*.

⁸ Il SINAB è il Sistema d'Informazione Nazionale sull'Agricoltura Biologica, operativo presso il Ministero delle Politiche

agricole alimentari e forestali.

⁹ Il caso del vino siciliano è, ad esempio, tra quelli che ha attratto l'attenzione di Bill Emmott (ex direttore del settimanale Economist) nel suo pur controverso recente libro sulle capacità dell'Italia in cui l'autore segnala le molte eccellenze del sistema italiano pur in una fase complessivamente difficile (cfr. Bill Emmott, *Forza, Italia*, Rizzoli, 2010).

¹⁰ Vedi Capitolo I, nota 1.

¹¹ Secondo i dati dell'indagine sulle forze di lavoro elaborati per SLL al 2008, il complesso dei SLL analizzati nel Nord-Ovest presentavano un tasso di occupazione (occupati sulla popolazione con più di 15 anni) del 36 per cento, contro il 35 della media siciliana.

¹² Marsala registra 82.545 abitanti al 2009, la concentrazione comunale più rilevante dopo Palermo, Catania, Messina e Siracusa. Il comune di Trapani conta 70.654 abitanti nel 2009, mentre l'intera area urbana 98.000 circa. L'area urbana di Trapani, infatti, comprende oltre il proprio comune anche i 28.000 abitanti della frazione a valle del comune di Erice (Casa Santa).

¹³ Il sale marino rappresentava una fiorente attività in passato, poi declinata e adesso in lenta ripresa, grazie anche all'attività del Consorzio di tutela del sale marino di Trapani, che nel 2008 esporta in euro un valore di 533.428 con un incremento percentuale di oltre il 20 per cento rispetto l'anno precedente e si trova al 27° posto per valore di merci esportate [fonte *Unioncamere – Atlante della competitività delle province e delle regioni* - <http://www.unioncamere.gov.it/Atlante/> - Merci esportate graduatoria delle prime 30 province].

¹⁴ Nel trapanese si rileva la più alta concentrazione regionale di piccole imprese.

¹⁵ Camera di Commercio Trapani 2010, *Rapporto Trapani 2010. L'economia reale dal punto di osservazione delle Camere di Commercio* <http://www.tp.camcom.it/upload/studistatistiche/rapporto-trapani-2010.pdf>.

¹⁶ La pesca rappresenta ancora una delle attività importanti della provincia. La pesca del tonno vanta una lunga tradizione che negli ultimi anni sta sfumando a causa dei passaggi sempre più esigui dei tonni. Nonostante la carenza di materia prima locale, l'industria legata alla conservazione continua la sua attività con la produzione di affumicati, conservazione in plastica e vetro, i sott'olio e la bottarga di tonno.

¹⁷ A segnare questo dato è l'arrivo nel 2008 della compagnia low cost Ryanair. Nel maggio 2009 l'aeroporto viene scelto come base operativa, decisione che comporta un aumento progressivo dei voli. Dai 13 collegamenti nazionali ed europei presenti agli inizi del 2009 si passa agli attuali 39 (fine 2010), mentre il numero di passeggeri cresce continuamente negli anni: 533.269 nel 2008, 1.069.528 nel 2009, 1.682.991 nel 2010. Nell'ultimo anno i voli sono stati 14.883 (+47,8% rispetto all'anno precedente). Ryanair attualmente assorbe il 90 per cento del volume di traffico (oltre alla compagnia irlandese sono presenti AirOne e Meridiana). Il coefficiente di riempimento dei voli Ryanair supera il 70 per cento medio con punte del 90 per cento su alcune tratte nazionali (in particolare i collegamenti tra Trapani-Birgi e Roma, Bergamo, Pisa e Bologna).

¹⁸ Esistono due linee ferroviarie che collegano Trapani a Palermo (la distanza tra le due città è di 97 km). La prima linea, la più "veloce" (durata 2 ore e 10 minuti) passa per la stazione di Alcamo; la seconda attraversa i centri a sud della provincia prima di raggiungere Alcamo e poi Palermo (durata 3 ore e 35 minuti). La soluzione preferita di collegamento diretto è quindi quella degli autobus delle autolinee private che percorrono l'autostrada.

¹⁹ L'ATM di Trapani con 13 linee è l'unico esempio nell'intera provincia di trasporto urbano.

²⁰ Il porto peschereccio ospita circa 252 imbarcazioni di piccola e media dimensione.

²¹ In termini di indicatori che segnalano il radicamento territoriale della criminalità organizzata, il Rapporto Res 2010 (*Alleanze nell'ombra. Mafie e economie locali in Sicilia e nel Mezzogiorno*) individua la provincia di Trapani tra quelle a maggior incidenza dell'indice cd. di *power-syndicate* (che misura attraverso particolari tipologie di reati o azioni di contrasto la misura del potere territoriale delle mafie) in Italia. Benché gli indici calcolati non siano in assoluto sempre tra i più elevati della regione (va chiarito che gli indici risentono comunque nell'informazione di base anche dell'intensità e del successo dell'attività di contrasto), la rappresentazione di questo territorio che danno gli osservatori privilegiati sentiti è tra le più preoccupanti e qualcuno si è spinto a sostenere che è "un'area in cui un imprenditore normale non può lavorare". Il settore che più acutamente ha mostrato una storica forte presenza mafiosa è quello dell'edilizia. Nell'ultimo decennio sono poi venuti alla luce molti casi di infiltrazione e/o commistione in altri ambiti caratterizzati dalla presenza di iniziative private sostenute da finanziamenti pubblici (vedi ancora il Rapporto Res 2010).

²² Si vedano Artista [2005], Bacarella [2009], Costantino e Artista [2003], Donati [200], Emmott [2010], Torcivia [2005, 2006, 2007], Viesti [2007].

²³ *Cu avi a vigna, avi pani vinu e ligna* (chi ha una vigna, ha pane, vino e legna) è un vecchio detto che dà l'idea di cosa la vigna rappresentava per i contadini siciliani. Ripercorrendo la storia, molti sono i fatti che testimoniano il peso che la viticoltura ha avuto sul territorio. Tra questi è la nascita del gruppo D'Alì Staiti nel Trapanese, un gruppo di proprietari terrieri e notabili di rilievo nella vita politica di quella provincia che nel 1883 ha aperto gli sportelli di una Banca Sicula che raccoglieva soprattutto i risparmi dei piccoli e medi viticoltori trapanesi. La favorevole congiuntura goduta dalla viticoltura permette nel 1908 la trasformazione di questa banca privata in una moderna società ordinaria di credito. Nello stesso anno il medesimo gruppo crea la compagnia di navigazione Sicana che ha 10 piroscafi e quattro velieri. E nel 1910 costruisce l'Industria vini marsala d'Alì che grazie alla sostenuta esportazione nei mercati sudamericani raddoppia i suoi capitali in soli due anni [Storia d'Italia, Le regioni dall'unità a oggi. La Sicilia, a cura di M. Aymard e G. Giarrizzo, Einaudi, 1987. Si vedano, in particolare, pp. 217-218 e 231-232]

²⁴ Tutti i dati e le informazioni di riferimento per il mercato internazionale del vino sono tratti dalle statistiche pubblicate dall'OIV (Organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino).

²⁵ Dalla metà degli anni '70, quando sono stati vietati nuovi impianti ed è stato introdotto un premio all'estirpazione per l'abbandono definitivo della produzione, la superficie dei vigneti europei è regolarmente diminuita, con un'accelerazione del ritmo di riduzione all'inizio degli anni '90.

²⁶ L'Italia è il primo produttore ed esportatore di vini al mondo per quantità e il secondo per valore, dopo la Francia. Le aziende del settore sono oltre 700 mila e il fatturato è stato nel 2007 di 8,3 miliardi di euro (circa il 25% del fatturato mondiale). Una quota consistente della produzione italiana viene esportata, con un saldo attivo passato dai 760 milioni di euro nel 1990 ai 3,2 miliardi nel 2007. Nello stesso anno gli spumanti e i vini Doc e Docg hanno coperto il 54% circa dell'introito da export. Inoltre, ad un calo della produzione, il 37,4% in meno rispetto al 1986, corrisponde un valore più alto del vino: il fatturato del settore è più che triplicato (+260%), come il valore dell'export (+250%). Nel corso di dieci anni il numero dei vini certificati è raddoppiato dai 228 del 1986 ai 460 del 2006, e il loro peso nella produzione complessiva è passato dal 10% al 58% [Mediobanca 2009].

²⁷ Il divario di circa 35 milioni di hl tra produzione e consumi è, infatti, assorbito quasi interamente da altri utilizzi industriali. "This spread cannot be considered as a surplus because near 35 million hl are used to supply the market for industrial purposes: brandies, carburation, vinegars and vermouth" - OIV-Report on the state of the vitiviniculture world market presentazione all'assemblea generale- Tblisi, 2010.

²⁸ Diego Planeta, ancora a fine 2010 Presidente di Assovini (associazione di prestigio degli imprenditori del vino in Sicilia), e da molto tempo presidente della Cantina Settesoli, è stato anche presidente dell'IRVV (Istituto regionale della vite e del vino). La citazione è tratta dalla *lettera a Fabrizio Carrera* direttore di Cronache di gusto (giornale on line di enogastronomia), 21 settembre 2010.

²⁹ Uno sforzo statistico dedicato è presente certamente negli Stati Uniti, in Australia, in Nuova Zelanda e in Africa.

³⁰ L'irrigazione di soccorso è una somministrazione di acqua con volumi ridotti e in periodi ben definiti, finalizzata a eliminare gli stress idrici della vite che influenzano negativamente la composizione finale del mosto. Tali stress sono strettamente collegati alle variabili ambientali e in particolare alle precipitazioni estive che, in molte zone, sono sempre più insufficienti a garantire il fabbisogno irriguo minimo del vigneto, concorrendo talora alla determinazione del basso livello qualitativo della vendemmia.

³¹ Le forme di allevamento della vite sono gli schemi adottati per modificare la crescita della pianta attraverso opportune tecniche colturali e adattarla agli scopi per cui è coltivata. I diversi metodi di allevamento per la viticoltura sono stati selezionati e migliorati nel corso della storia al fine di ottenere maggiori quantità e migliore qualità dell'uva, anche in considerazione dell'utilizzo previsto. In passato il sistema di allevamento più diffuso era quello 'a tendone', utilizzato per la produzione dell'uva da tavola. È un sistema espanso adatto a climi caldo aridi e a forte insolazione, dove i rischi di marciumi sono ridotti. Questa forma di allevamento permette di avere una distinzione tra vegetazione e produzione che in questi casi è molto elevata; le rese possono arrivare facilmente a 1000 quintali ad ettaro. Oggi il sistema più diffuso è il cosiddetto 'alberello', concepito per sviluppare una vegetazione di taglia ridotta allo scopo di adattare la produttività del vigneto alle condizioni sfavorevoli dei suoli poveri e siccitosi o alle basse temperature. In Sicilia, la forma di allevamento prevalente è, però, quella 'a spalliera', a filari separati e sostenuti. Nel 2011, l'istituto regionale della vite e del vino (IRVV) segnala che di oltre 112 mila ettari coltivati a vite, l'82% è coltivato a spalliera, il 9,3% a tendone e l'8,1% ad alberello.

³² Il controllo termico della fermentazione viene introdotto per evitare arresti e sviluppi microbici indesiderati.

³³ Wine Spectator è una rivista, di grande rinomanza nel mondo degli affari, dedicata allo stile e alla qualità del vino che pubblica graduatorie dei vini (wine ratings) internazionalmente riconosciute. Il vino di cui parliamo è Chardonnay Planeta 1998 che si colloca al 96° posto nel 2000. È un grande successo per l'immagine nel mondo del vino siciliano. Negli anni successivi troviamo in classifica: nel 2001 al 30° posto Chardonnay 1999 Planeta, nel 2002 al 19° posto Chardonnay

2000 Planeta, nel 2004 al 94° posto Insolia Chardonnay Angimbé 2002 Cusumano, nel 2005 al 97° posto Nero d'Avola Una Rosa Spadina 2002, nel 2007 al 50° posto Chardonnay 2005 Planeta, nel 2008 al 50° posto Nero D'Avola-Syrah Santagostino 2006 Firriato.

³⁴ L'insieme di nuovi paesi che sono riusciti a conquistare quote significative sul mercato vengono convenzionalmente definiti paesi del Nuovo Mondo e comprendono: Australia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Cile, Argentina e Sud Africa.

³⁵ Negli anni '80 emerge il problema della sovrapproduzione. All'espansione della capacità di offerta non era seguito un aumento dei consumi, che al contrario erano caduti, e la grande espansione dell'export non era riuscita a riequilibrare il mercato. Quello che si evidenzia in questi anni è il ritardo con cui il sistema dell'offerta segue la domanda, ma prima che si riesca a intervenire su tale questione avviene quello che poi è stato definito l'evento spartiacque nella storia vitivinicola italiana: lo scandalo del metanolo. Nel 1986 in seguito ad alcuni casi di intossicazione si aprirono una serie di indagini che portarono alla luce una rete di sofisticatori che utilizzavano il metanolo nel processo di produzione del vino. Aggiungere metanolo aveva la funzione di far salire illecitamente di gradazione alcolica, e quindi di valore commerciale, anche i prodotti di scarsa qualità. Complice la carenza del sistema dei controlli, i sofisticatori trovano col metanolo il modo di moltiplicare esponenzialmente il valore del vino. Ma l'alcol metilico assunto sopra i 25 ml provoca danni gravissimi: cecità, coma, fino alla morte. Dalla metà del dicembre 1985 al marzo 1986, periodo nel quale si può circoscrivere la sofisticazione, era stata impiegata una quantità di metanolo di circa 2 tonnellate e mezzo. Ventitré morti, decine di persone intossicate, colpite da gravi lesioni, determinarono la crisi dell'intero settore vitivinicolo e la perdita di consumatori sia in Italia, sia all'estero. Le esportazioni crollarono di oltre un terzo (da quasi 18 a circa 11 milioni di ettolitri), per un fatturato sceso da 668 a 1.260 miliardi di lire (un quarto in meno). Rispetto al 1985, nel 1986 rimasero invenduti 21 milioni di ettolitri di vino. Le regioni maggiormente colpite dallo scandalo furono quelle dell'Italia settentrionale. Alcune zone dell'Emilia-Romagna, Lombardia e Puglia risultarono centrali per il traffico di metanolo in tutta la penisola. Anche nel trapanese furono riscontrate quantità di alcol metilico superiore ai limiti di legge.

³⁶ L'ampelografia è la disciplina che studia, identifica e classifica le varietà dei vitigni attraverso schede che descrivono le caratteristiche dei vari organi della pianta nel corso delle diverse fasi di crescita.

³⁷ All'inizio degli anni Ottanta la Sicilia contava una superficie vitata di 200 mila ettari e 162 Cantine sociali che lavoravano l'85% delle uve. Prosperava l'allevamento a tendone (che massimizzava la quantità di produzione di uva, ma non la sua qualità) e il vitigno principale era il trebbiano toscano (decisamente non un vitigno autoctono). [Donati 2005].

³⁸ Ancora all'inizio degli anni '90 il sistema di allevamento della vite avveniva ancora con i tendoni: un congegno artificioso che permetteva di produrre grandi quantità, ma brutale per la vigna. Cambiare sistema di allevamento non fu un passaggio semplice, poiché oltre ai vigneti bisogna cambiare la mentalità del viticoltore. Nel tempo la composizione delle tecniche e dei vitigni è però radicalmente mutata con successo: oggi l'allevamento a tendone è diventato marginale (meno del 10% della superficie coltivata nel 2010) e i *cultivar* autoctoni costituiscono la quota maggioritaria della produzione di una da vino.

³⁹ Il Vinitaly è un'esposizione fieristica dedicata alla degustazione dei migliori vini del mondo che si svolge a Verona con cadenza annuale dal 1967. Gli espositori sono numerosi e tutti i maggiori commercianti di vino del mondo sono rappresentati. Nel contesto di questa riunione avviene inoltre il Concorso Enologico del vino Internazionale.

⁴⁰ Nel 2010 la partecipazione al *Vinitaly* non è stata finanziata da risorse del bilancio regionale, ma solo attraverso canali comunitari (il fondo della misura 133 "Sostegno alle attività di informazione e promozione a favore delle produzioni agricole di qualità" del PSR ammonta complessivamente a 15 milioni) e risorse delle aziende. Un'azienda che decide di essere presente al *Vinitaly* deve predisporre un articolato budget di spesa tra spese per il viaggio, affitto dello stand, trasporto delle bottiglie, hostess, sommelier, logistica, spostamenti, vitto e alloggio. Gli stand assegnati alle aziende dall'IRVV sono di due tipi: completamente allestiti e nella formula "solo strutture". I primi vanno da una dimensione che varia da 12 metri quadrati (singolo) a 72 metri quadrati (sestuo). Gli stand nella formula "solo strutture", invece, vanno dal doppio (24 mq) al maxi (140 mq). Con le misure variano i prezzi. Si passa dai 2.350 euro dell'Open Space allestito ai 9.400 euro del doppio allestimento, fino ad arrivare al sestuplo semi allestito (31.460 euro). Il più grande, il maxi semi allestito, costa 53mila euro [Enos 2010a]

⁴¹ Nel testo si utilizzano dati sia di fonte IRVV, sia di altre fonti. I dati sulla numerosità e sulla dimensione, rispetto a vari parametri, delle aziende del settore non sono univoci a seconda delle fonti e in ogni caso fanno sempre riferimento alle risultanze di indagini ad hoc, che mantengono alcune caratteristiche artigianali e si scontrano con la notevole instabilità della numerosità degli attori nei diversi anni e le modifiche che avvengono a seguito delle strategie aziendali. In particolare, negli ultimi anni appare crescente il numero degli organismi associativi che, almeno parzialmente e talora attraverso soggetti controllati (ma con diversa personalità giuridica), avviano linee d'imbottigliamento per rimanere sul mercato. La definizione in classi della dimensione delle aziende imbottigliatrici in relazione al numero di bottiglie prodotte è ricostruita dall'iniziativa di 'osservatorio sulle aziende imbottigliatrici' coordinata da S. Torcivia e che pubblica un rapporto annuale a partire dal 2004. Secondo i dati dell'osservatorio, le grandi aziende imbottigliatrici, quelle che producono più

di un milione di bottiglie, rimangono 28 negli anni 2007, 2008 e 2009. Questi dati differiscono parzialmente da quelli diffusi nel 2010 dall'IRVV per cui le grandi aziende sarebbero 29.

⁴² I dati sul fatturato sono tratti dalla IV edizione (che ha come riferimento l'anno 2007) dell'*Osservatorio sulle aziende imbottigliatrici del settore vitivinicolo siciliano*- ISI editore, Palermo.

⁴³ La Duca Di Salaparuta – DDS spa – è una *maison* controllata dall'ILLVA di Saronno che, nel tempo, ha progressivamente acquisito alcune tra le più antiche aziende vinicole siciliane, unificandone la gestione strategica, ma mantenendone separati i celebri marchi (Florio, Corvo e Duca di Salaparuta).

⁴⁴ Il dato è di fonte dell'*Osservatorio sulle aziende imbottigliatrici del settore vitivinicolo siciliano*, a cura di S. Torcivia che a fine 2010 ha reso disponibili (su *vitevinoneews*, rivista on line dell'IRVV) alcune anticipazioni delle elaborazioni condotte sulla performance delle aziende imbottigliatrici per il 2009.

⁴⁵ Sin dagli inizi del novecento, lo strumento dell'associazione cooperativa è stato utilizzato dai diversi attori (piccoli agricoltori, imprese capitalistiche medio - grande e politici) per realizzare scopi diversi, ad esempio per sottrarsi alle speculazioni dei commercianti, per l'adeguamento degli impianti alla crescita della produzione, ma anche per utilizzare le agevolazioni e i contributi come potenziale fonte di suffragi elettorali. Una notevole responsabilità è quindi da attribuire agli organi direzionali delle cantine. Lo sviluppo manageriale delle cooperative sociali è stato però frenato, in passato, anche dalla scarsa preparazione da parte dei soci che hanno influenzato le scelte degli amministratori, e dalla modestia del capitale finanziario disponibile (generata, anche, dall'esigenza di mantenere le quote di ammissione a livelli tanto bassi da non scoraggiare le nuove iscrizioni). Si vedano Bacarella, A. [2009] e Simeti [1993].

⁴⁶ Bisogna specificare che in quel periodo le cantine sociali non imbottigliavano il vino, il risultato finale del loro lavoro è un prodotto semilavorato che viene venduto sfuso. Solo in periodi più recenti anche molte cantine sociali si presentano spesso sul mercato anche con un proprio marchio e una propria linea di vini.

⁴⁷ L'IRCAC è un ente a carattere economico-finanziario fornito di personalità giuridica pubblica, istituito con Legge regionale 7 febbraio 1963 n.12, poi più volte integrata e modificata; ha per compito istituzionale la promozione, l'incremento ed il potenziamento della cooperazione in Sicilia attraverso l'erogazione del credito (sia di esercizio, sia a medio-lungo termine) a tasso agevolato, in favore delle società cooperative e loro consorzi aventi sede ed operanti nel territorio isolano, nonché di eventuali altri organismi individuati da specifiche norme di legge. L'Istituto può contribuire, inoltre, al pagamento degli interessi per i prestiti accordati alle cooperative da aziende ed istituti di credito convenzionati.

⁴⁸ Le prime cantine nascono quando il prezzo dell'uva e del vino erano bassi ed insufficienti a garantire il minimo reddito vitale, mentre il commercio era dominato da mediatori e piccoli commercianti. La politica regionale e nazionale dà l'impulso alla cooperazione al fine di risollevare le sorti dei viticoltori, un'operazione che riesce; far parte di una cooperativa significa ricevere un buon compenso per l'uva che permette di migliorare le proprie condizioni economiche. In poco più di un decennio gli impianti sono 99 e la quantità di uva da loro vinificata è intorno al 70 per cento di quella prodotta dall'intera regione. Pagare un prezzo più alto rispetto a quello di mercato significa ridimensionare, fino alla scomparsa, i vecchi compratori e allo stesso tempo consente alle cantine di ottenere un forte potere contrattuale.

⁴⁹ In qualche caso il processo si svolge sotto forma di spin-off, con imprese costituite direttamente da soggetti che presiedevano o erano nello staff direttivo di una cantina sociale, i quali nel tempo mantengono rapporti di interscambio con la cantina di provenienza. [Cersosimo 2007]

⁵⁰ La valorizzazione del territorio trapanese per una parte lunga del secolo scorso e del precedente si deve, in grande misura, al Marsala, il più antico vino DOC d'Italia. Il prodotto venne esportato (e nella tradizione modificato per caso durante il trasporto in nave), non si sa se per la prima volta, in Inghilterra, ad opera del commerciante di Liverpool John Woodhouse nel 1777. Lo stesso fondò il più antico stabilimento enologico siciliano: il Baglio cioè il "cortile" della tonnara del Cannezzo. Gli inglesi esportarono in Sicilia nuove tecniche sul modo di condurre i vigneti. Nel 1833 l'imprenditore siciliano Vincenzo Florio iniziò a Marsala la produzione di Marsala in concorrenza con le aziende inglesi, fondando le Cantine Florio. La produzione del Marsala avviò nel XIX e XX secolo un business miliardario, tant'è che nacquero in Sicilia almeno duecento "bagli" (aziende vinicole) che esportarono il vino Marsala in tutto il mondo. Il prodotto fece di Marsala una delle città più ricche dell'Isola. In seguito, però, questo successo si è molto ridimensionato. Le motivazioni del declino, avvenuto nella seconda parte del novecento, e della perdita di immagine e apprezzamento presso i consumatori non sono del tutto chiare. Alcuni ritengono che, una volta abbandonato il campo da parte delle aziende inglesi che ne preservavano presso il consumatore estero l'immagine, questa crollò a causa di una produzione industriale allontanata dalla qualità e dalla naturalità del prodotto e che si è posta poco utilmente a caccia di una fascia di consumo popolare, certamente in crescita nel periodo postbellico, ma poco capace di apprezzare le differenze di qualità e che alla fine è stata catturata da altri prodotti. La posizione del Consorzio Marsala DOC è che molto influì nelle sorti del prodotto anche una legislazione poco assennata che ne confuse l'identità con altri liquori di minor pregio. In epoca più recente, però, il Marsala ha mostrato segnali di ripresa riproponendosi come prodotto di qualità. Le aziende che producono il Marsala non

sono tuttavia né nei numeri, né nell'identità, quelle di un tempo e da decenni ormai il prodotto non è più il motore portante del vitivinicolo del territorio. La storia del vino Marsala è raccontata brevemente sul sito del Consorzio per la tutela del vino Marsala (<http://www.consorziovinomarsala.it/>); interamente dedicato alla storia del Marsala e delle cantine storiche è il libro di Luigi Papo e Anna Pesenti: *Il Marsala*, Fabbri Editore 1991.

⁵¹ Seguono la provincia di Agrigento (1,48 milioni di quintali di uva da vino) e la provincia di Palermo (1,03 milioni di quintali di uva da vino). La produzione di uva da tavola nel trapanese è invece marginale rispetto al dato regionale (meno dell'1%).

⁵² Le aziende imbottigliatrici siciliane sono distinte dall'Osservatorio, in aziende grandi (con un volume di vino confezionato-imbottigliato sopra un milione di pezzi), aziende medie (con un volume limitato tra 100.001 e 999.999 pezzi) e aziende piccole (con un volume non superiore ai centomila pezzi).

⁵³ Ultima la cosiddetta "vendemmia verde", una controversa misura di aiuto comunitario sperimentata la prima volta nel giugno del 2010 (riconfermata per il 2011) e molto utilizzata sul territorio trapanese. Questa misura prevede di "vendemmia" a giugno, quando la vite ha prodotto i grappoli, ma che sono ancora lontani dalla maturazione e pertanto non saranno mai destinati alla produzione. Tuttavia la misura consente di conservare il patrimonio vitato. Infatti, durante l'anno il viticoltore procede con le normali attività preparando la vite alla produzione (che la vite sia stata lavorata durante l'anno è una condizione per chiedere il contributo), ma prima che l'uva sia matura la taglia; dopo i controlli di verifica, l'interessato riceve €1.500 ad ettaro in media (ma il contributo può variare a secondo del tipo di vitigno partendo da un minimo di €1.300 ad ettaro). Il contributo può essere in alcuni casi in proporzione fino a quasi il triplo rispetto a quello che il viticoltore prenderebbe conferendo l'uva in cantina, ma soprattutto costituisce un'entrata sicura, netta dalle spese di una raccolta accurata. Dalle notizie raccolte, sembra che la misura abbia avuto particolare riscontro presso i soci viticoltori di cantine in grandi difficoltà finanziarie e gestionali.

⁵⁴ Le statistiche ufficiali, diffuse dall'Istat, riguardano, infatti, la produzione di vino, senza distinguere quanto della produzione risulti imbottigliata nel luogo di produzione. In questo lavoro si cerca, invece, sulla base di elaborazioni dell'informazione disponibile (in parte derivante da indagini ad hoc dell'IRVV, in parte derivanti dalle stime dell'Osservatorio -privato- sulle aziende imbottigliatrici) di fornire dati sulla quota della produzione che va in bottiglia direttamente nel territorio regionale.

⁵⁵ Le "Strade del Vino" sono regolate da una legge quadro (268/99) che le definisce come "percorsi segnalati e pubblicizzati con appositi cartelli, lungo i quali insistono valori naturali, culturali e ambientali, vigneti e cantine di aziende agricole o associate aperte al pubblico". Gli osservatori considerano in generale non molto avanzata la situazione italiana, soprattutto al Sud e in Sicilia. «Mi viene in mente, a questo proposito, quando un paio d'anni fa, in collaborazione con una Strada del vino in Sicilia (evito il nome perché la situazione è drammatica un po' ovunque in Italia e non vorrei si pensasse che il problema è solo siciliano), testammo alcuni percorsi per verificare se la segnaletica (quella normale perché quella specifica delle Strade a tutt'oggi è praticamente assente) era adeguata per far arrivare alle cantine socie, i turisti. Più che un tour enoturistico, fu una sorta di caccia al tesoro e un paio di aziende le raggiungemmo solo al calar delle tenebre». da Fabio Piccoli *Le ragioni di un successo cercato*- Vitevinonews, 20 dicembre 2010.

⁵⁶ In pochissimi completano un'offerta turistica connessa alla visita in cantina (ristorante, albergo, piste ciclabili o percorsi a piedi) e investono, in questo, capitali personali. Mentre in tanti lamentano la scarsa qualità del servizio del contesto esterno, giudicandolo inferiore agli standard qualitativi che vorrebbero offrire ai loro ospiti che, tra l'altro, se conoscitori/consumatori di vino solitamente costituiscono una categoria particolarmente attenta alla qualità dei servizi.

⁵⁷ Fondato con la legge 18 luglio 1950, n. 64, l'IRVV- Istituto regionale della vite e del vino è un ente dotato di personalità giuridica sotto la vigilanza dell'Assessorato dell'agricoltura e delle foreste e dell'Assessorato dell'industria e del commercio della Regione. Ha una missione d'incremento del patrimonio vitivinicolo con riguardo alla produzione, all'industria e al commercio dei relativi prodotti. La sede principale è Palermo, ci sono però anche cinque sedi distaccate (Marsala, Alcamo, Milazzo, Canicattì, Noto) più la cantina sperimentale a Marsala. Attualmente l'Istituto ha una struttura molto articolata per aree di competenza: trasferimento innovazione aziende vitivinicole, enoturismo, valorizzazione vini e formazione di capitale umano, controllo strategico, attività fieristica nazionale e internazionale, osservatorio vitivinicolo, area tecnico scientifica, ricerca viticola ed enologica, biotecnologie applicate alla viticoltura ed enologia, laboratori.

⁵⁸ Nelle testimonianze degli attori, e nei resoconti della pubblicistica, un ruolo rilevante è stato certamente ricoperto da Diego Planeta, storico e ancora presidente della Cantina Settesoli e, in un periodo cruciale, presidente dell'IRVV.

⁵⁹ Il ruolo dell'imprenditorialità è importante non solo nella figura dell'imprenditore innovatore ma anche dell'imprenditore imitatore. Sicuramente sul territorio si sono diffusi meccanismi di «imitazione» capaci di sfruttare le competenze e il *saper fare* radicati nel sistema locale. Le prime imprese che si sono fatte conoscere per la qualità e l'originalità dei

loro vini, che hanno lavorato molto sull'immagine della viticoltura siciliana, conquistando fette di mercato nazionale ed estero, diventando sempre più visibili ed ottenendo riconoscimenti, hanno avuto la funzione di "apripista" per le imprese che sono nate dopo. Infatti, se si considera che imprese affermate, come ad esempio Donnafugata, Firriato, nascono negli anni '80 e ottengono grandi successi alla fine degli anni '90 e l'inizio degli anni 2000, si può vedere che negli stessi anni il numero di imprese vitivinicole presenti sul territorio siciliano raddoppia rapidamente. Certamente imitare non è facile, soprattutto se non si sviluppano le capacità imprenditoriali tali da poter portare la propria impresa ad alti livelli, creando un prodotto di qualità e capace di rispondere alle richieste di mercato. Le imprese nate nell'ultimo decennio hanno avuto meno difficoltà a far conoscere il loro prodotto, ma allo stesso tempo si trovano ad operare in un mercato "affollato".

⁶⁰ Dati OIV (2010).

⁶¹ Mentre l'Italia sarebbe calata da 854 milioni di litri a 638 nel 2009 la Spagna sarebbe passata da 419 milioni di litri a 776 milioni nel medesimo periodo. Si veda Verlicchi, 2010.

⁶² La cantina Hermes nell'area di Santa Ninfa è una realtà 'relativamente recente', fondata nel 1998 dichiara 1.200 soci e produce quasi esclusivamente vini IGT Sicilia per il mercato dello sfuso (largamente in Italia), anche se ha dato vita a uno spin off di un certo successo (Orestadi Vini nell'area di Gibellina) che produce vino imbottigliato. Secondo i dati resi disponibili dalla stessa azienda il fatturato complessivo di Hermes era di 35 milioni di euro nel 2008, un valore comparabile a quello di molte delle grandi aziende imbottigliatrici.

⁶³ La nuova OCM –organizzazione comune del mercato vino (regolamento (CE) n. 479/2008)- rappresenta una maggiore rottura con il passato rispetto a precedenti riforme, pur rimanendo decisamente più conservativa rispetto alla proposta originaria della Commissione, uscita profondamente ridimensionata dal lunghissimo processo di trattativa. La nuova OCM vino si caratterizza per una progressiva eliminazione delle tradizionali misure di sostegno del mercato, destinate a scomparire nel giro di quattro anni, e per l'attivazione, in varie forme, di interventi a diretto sostegno della competitività attraverso l'attuazione di programmi nazionali da configurare nell'ambito di ogni Stato membro sulla base delle esigenze locali e attraverso un rafforzamento dell'intervento a favore delle aree vitivinicole nell'ambito delle politiche di sviluppo rurale. Inoltre, la nuova OCM si caratterizza per un importante supporto agli espienti definitivi di vigneti fuori mercato, cui si accompagna un prolungamento del regime dei diritti d'impianto. A completare il quadro della riforma, interviene infine una radicale modifica delle norme sulle categorie qualitative dei prodotti vitivinicoli [Pomarici Sardone 2010]

⁶⁴ È difficile fare una stima accurata degli agricoltori coinvolti, sia perché non vi è disponibilità di dati completi, sia perché in molti casi non si tratta di un'attività a tempo pieno. Tuttavia, dalle evidenze raccolte anche se purtroppo incomplete, i soci agricoltori delle cantine sociali sembrano effettivamente numerosi.

⁶⁵ CResM (Centro di ricerche economiche e sociali per il Meridione) è un'associazione senza scopo di lucro che promuove e opera con progetti di sviluppo locale, di solidarietà e cooperazione con le fasce sociali e con i territori più svantaggiati.

⁶⁶ Il Distretto copre le province di Trapani e Palermo e una superficie complessiva di 7.452,31 chilometri quadrati. L'universo degli attori economici e sociali che fanno parte del Distretto è piuttosto eterogeneo, vi sono infatti: enti locali, consorzi di tutela, associazioni strade del vino, agenzie di sviluppo, enti di ricerca, enti di formazione, una banca, la quasi totalità delle associazioni di categoria ed un numero ragguardevole di cantine sociali, industrie vinicole, aziende vitivinicole, aziende agricole, consorzi di cantine, distillerie, produttori di MCR, un produttore di etichette, un produttore di botti, aziende di commercio di vino, aziende di commercializzazione di macchine/prodotti enologici.

⁶⁷ Nell'ultimo biennio un certo rilievo dalle notizie di stampa locale è stato dato all'iniziativa delle Cantine trapanesi riunite (CTR), una società di secondo livello costituitasi tra alcune cooperative sociali che ha avviato una linea di imbottigliamento dedicata (che si aggiunge comunque a quelle che alcuni soci hanno in proprio), un progetto per una strategia unitaria nell'acquisto dei beni intermedi e contatti per la vendita soprattutto nell'est europeo, favoriti da Legacoop che nella sua composizione siciliana ha sostenuto l'iniziativa. CTR sembra avere maggiore fortuna presso la politica regionale di settore rispetto al Distretto (almeno per il momento uscito di scena) e, più recentemente (dicembre 2010), ha ricevuto il più rilevante tra i finanziamenti concessi sia per la misura OCM di promozione del vino sui mercati esteri, sia per l'iniziativa regionale diretta a favorire la riorganizzazione delle realtà cooperative vitivinicole. Quest'ultima iniziativa era stata avviata a giugno 2010 con una manifestazione di interesse a cui poi, in ottobre, è seguito un bando. Negli esiti complessivi del bando, peraltro, tra i progetti approvati solo due rappresentano effettivamente accorpamenti definitivi tra cantine attraverso fusione/acquisizione come originariamente pensato e comunicato.

⁶⁸ La classificazione che segue è quella sviluppata da Cecilia Manzo nella sua tesi di laurea magistrale (anno 2006-2007) *Viticultura e sviluppo locale in Sicilia*.

⁶⁹ Assovini è un'associazione creata da Lucio Tasca nel 1998 che raggruppa aziende in numero relativamente limitato rispetto al totale regionale, ma molto rappresentative in termini di fatturato complessivo. Assovini organizza annualmente una manifestazione internazionale interamente dedicata alla presentazione in anteprima dei vini siciliani. Si entra a far

parte dell'Assovini Sicilia o su invito del Consiglio o su richiesta dell'interessato. In quest'ultimo caso è necessario che l'azienda che ne fa esplicita richiesta venga presentata da almeno un Socio Assovini. A fine 2010 i soci erano: Abraxas; Agareno; Alessandro Di Camporeale; Arianna Occhipinti; Avidè; Baglio Del Cristo Di Campobello; Baglio Di Pianetto; Barbera; Benanti; Bianchi Distillati; Brugnano Srl; Cantina Gulino; Caruso & Minini; Case Del Feudo; Castellucci Miano; Centopassi; Cos; Cottanera; Cusumano; D'Alessandro; Disisa; Donnafugata; Etna Rocca D'api; Fazio Casa Vinicola In Erice; Fenech; Feudi Del Pisciotto; Feudi Principi Di Butera; Feudo Arancio; Feudo Maccari; Feudo Montoni; Firriato; Fondo Antico; Funaro; Graci; Grottarossa Vini; Gulfi; La Lumia; Lanzara; Maggio Vini; Marabino; Martinez; Masseria Del Feudo; Maurigi; Miceli; Palari; Planeta; Pollara; Pupillo; Rallo; Rapitala'; Rizzuto; Santa Tresa; Saturnia; Serramarrocco; Settesoli; Tamburello; Tasca; Tenuta Chiuse del Signore; Tenuta Di Fessina; Terre Di Giurfo; Valle dell'Acate; Villa Moreri; Villagrande; Viticoltori Associati; Zangara; Zisola.

⁷⁰ Ad esempio ancora nel 2009, un documento redatto da Assoenologi sezione Sicilia e decisamente contrario all'iniziativa Doc Sicilia segnalava l'incertezza dei vantaggi per il territorio, dichiarando al primo punto "Non sono chiari i motivi di un iter così veloce e chi sono i soggetti che si avvantaggerebbero con la Doc Sicilia. Sicuramente poche aziende, al massimo 6 o 7, con esclusione di molti altri, compreso le Cantine Sociali, che non hanno un mercato consolidato e che comunque, in ogni modo, stanno facendo innumerevoli sforzi per il posizionamento".

⁷¹ Il Comitato nazionale vini ha approvato con voto unanime il disciplinare della Doc Sicilia il 23 giugno 2011. Nel corso della stessa riunione è stato modificato il nome della Igt Sicilia in Terre siciliane.

⁷² Alcuni personaggi più avvertiti, e che pure hanno avuto un ruolo di primo piano nella impostazione del progetto DOC Sicilia, ci hanno chiaramente detto che il progetto doveva servire a rendere più chiaro il nesso tra vino e il territorio, ma che non poteva (e non doveva) assolutamente costituire il veicolo della scomparsa del mondo sottostante la realtà delle cantine sociali fatta, soprattutto, dai viticoltori.

⁷³ Con un programma triennale pari a 4,6 milioni di euro L'IRVV ha ottenuto il più cospicuo cofinanziamento (al 70%) all'interno dell'iniziativa regionale per l'OCM vino -Invito "Promozione del vino sui mercati dei Paesi Terzi" - Campagna 2010-2011 la cui graduatoria definitiva è stata pubblicata a dicembre 2010. Gli altri progetti finanziati di maggiore importanza sono stati quello delle Cantine trapanesi riunite-CTR con un programma di 2,4 milioni di euro (anch'esso triennale e cofinanziato al 70%) e un insieme di progetti di Assovini per un programma annuale complessivamente pari a 1,6 milioni di euro (cofinanziato al 50%). Complessivamente le tre entità hanno ottenuto oltre il 70 per cento delle risorse di cofinanziamento pubblico previste dal bando regionale.

⁷⁴ Bisognerebbe, infatti, affrontare molti punti di debolezza anche nella produzione come i sistemi obsoleti di allevamento dei vigneti, difficilmente meccanizzabili, l'ancora eccessivo orientamento alla produzione di vini di bassa qualità, finalizzati alla distillazione.

⁷⁵ Dati ISTAT delle forze di lavoro per SLL.

⁷⁶ Considerando i sei SLL di riferimento (Gela; Modica; Ragusa; Vittoria; Pachino e Siracusa) il tasso di occupazione per l'intera popolazione sopra i 15 anni era nel 2008 del 38,5 per cento (contro una media regionale del 35 e dell'intero Mezzogiorno del 36,9), superiore al 41 per cento nei SLL del ragusano (Modica; Ragusa e Vittoria). Anche nei dati più recenti, disponibili al livello provinciale e riferiti alla popolazione tra 15 e 64 anni, il tasso di occupazione nelle province di Ragusa e Siracusa risultava per il 2008 rispettivamente del 52 e del 42,7 per cento e, per il 2009, del 50,1 e del 45,2 per cento, quest'ultimo dato in controtendenza rispetto alla generalizzata contrazione. Un minor impatto per la provincia di Siracusa della fase recessiva si conferma anche per il 2010, in cui il tasso di occupazione rimane costante rispetto al 2009, ma appare più significativo per la provincia di Ragusa in cui il tasso di occupazione perde qualche decimo di punto, collocandosi al 49,7. Nel triennio, il dato per l'intero Mezzogiorno è del 46,1 per cento nel 2008, del 44,6 nel 2009 e del 43,9 nel 2010.

⁷⁷ L'analisi sul medio periodo riguarda gli anni dal 1996 al 2006 e considera per l'evoluzione delle attività più propriamente classificabili di 'mercato' (cioè largamente indipendenti dalla domanda pubblica) alcuni settori dell'industria in senso stretto e dei servizi alle imprese, dei trasporti e del turismo. Si veda il Rapporto Res 2009 dedicato ai territori e alle imprese innovative della Sicilia, in particolare l'analisi contenuta nel capitolo II – *I territori più robusti e dinamici*.

⁷⁸ Il SLL di Siracusa con oltre 5 miliardi di valore di esportazioni di "coke e prodotti petroliferi raffinati" nel 2007 è il primo SLL d'Italia per esportazione nel settore ed è il quarto per esportazioni di "prodotti chimici". Anche il SLL locale di Gela compare, sebbene con valori più ridotti, tra i principali SLL orientati all'export in questi settori.

⁷⁹ I dati sul valore aggiunto e l'occupazione interna provinciale al 2007 sembrerebbero indicare un minor peso delle attività legate alla pubblica amministrazione, tipicamente invece molto incidente nella regione. I dati di contabilità economica provinciale non sono disponibili in una disaggregazione così fine da consentire una valutazione completamente precisa. Dal confronto sull'anno 2007 tra occupazione interna stimata dalla contabilità provinciale e dati dell'Archivio Asia sulle unità locali del settore privato non agricolo, l'incidenza dell'occupazione pubblica risulterebbe inferiore alla media

regionale (30 per cento) soprattutto nella provincia di Ragusa (24 per cento).

⁸⁰ Nell'anno 2009, l'Osservatorio regionale (che raccoglie i dati per l'indagine nazionale sui flussi di presenza negli esercizi ricettivi complessivi) stima oltre 4 milioni di arrivi (persone) e 13,3 milioni di presenze (notti in strutture ricettive) per l'intera regione. La quota sulle presenze per ciascuna provincia vede in prima posizione Messina, in cui sono incluse le isole Eolie e Taormina, con il 27,1 per cento; segue Palermo con il 21,1 per cento; Trapani in cui sono incluse le Egadi e Pantelleria, con il 13,6 per cento; Catania con il 12,2 per cento; Agrigento, che incorpora Lampedusa e Linosa, con il 10 per cento; Siracusa con il 7,2 per cento, Ragusa con il 6,6 per cento. Valori molto contenuti si registrano per le quote di Caltanissetta (1,4 per cento) ed Enna (1 per cento).

⁸¹ A seconda che si consideri la classificazione delle attività economiche ateco2002 o ateco2007 (che ha parzialmente ricondotto alcune attività che richiedono specializzazione in meccanica ed elettronica dall'industria meccanica alle altre industrie manifatturiere) gli addetti al settore della meccanica ed elettronica (nell'area) sono quantificabili al 2007 come 11.033 (ateco2002) oppure circa 8.000 (ateco2007). Nella classificazione comparabile (ateco2002), gli addetti alla meccanica ed elettronica risultano essersi incrementati di oltre il 30 per cento tra il 1981 e il 2007.

⁸² Nell'analisi del Rapporto Res 2009, si era utilizzato un indicatore dell'incidenza al 2006 degli addetti a un settore composito di 'attività di mercato' sul totale delle attività economiche private non agricole per individuare segnali di maggiore o minore robustezza nelle economie locali. Aggiornando i dati al 2008 e allargando il campo considerato alle attività agricole, questo indicatore (che esclude il settore delle costruzioni -tipicamente dipendente dalla domanda pubblica o dal tono generale dell'attività economica di un'area; quelli delle utilities e dei servizi pubblici erogati però da imprese private – anch'essi dipendenti dalla struttura economica sottostante e dalla domanda pubblica; il settore del commercio - in qualche modo considerabile attivato dal resto dell'economia e i settori collegati a istruzione, sanità e assistenza sociale e alle famiglie –quasi sempre finanziati dalla domanda pubblica o a forte carattere redistributivo) assume il valore di 54,5 per la media della regione e del 58,2 nel Sud-Est (risultando più elevato della media regionale in quasi tutti i singoli SLL del Sud-Est considerati; vedi Capitolo I, figura I.4).

⁸³ Una minore presenza della criminalità organizzata o piuttosto una non presenza di criminalità organizzata con radici locali (che non significa assenza di criminalità organizzata di matrice originaria esterna) è un dato riportato da tutti i soggetti intervistati nell'area e che in qualche modo trova conferma anche nelle valutazioni del Rapporto Res 2010 dedicato all'analisi delle interrelazioni tra criminalità ed economie locali. Questo, ovviamente, non significa che l'area non soffra anch'essa, di fenomeni d'illegalità, di aree grigie per l'intermediazione di fondi pubblici o che non si siano palesate anche situazioni di grande gravità legate ai traffici delle cosche (in particolare, vedi oltre per le vicende di infiltrazione mafiosa nel mercato dell'ortofrutta a Vittoria), ma che è percepita -anche da osservatori esterni- come un'area meno patologica in cui i fenomeni illegali e criminali possono essere contrastati in quanto non sostenuti dalla grande maggioranza della popolazione. Peraltro, anche per l'assenza di grandi aggregazioni urbane e per il perdurare di un sistema ancora caratterizzato da economia rurale e autoconsumo, non sono presenti vaste sacche di povertà o bisogno estremo che tipicamente alimentano la manodopera criminale in altre realtà della regione. Nell'area del siracusano, inoltre, un freno alla contaminazione della criminalità organizzata è venuto dalla presenza della grande industria petrolchimica che fino all'inizio degli anni '80 contava un numero di addetti molto rilevante con un corrispondente forte presidio sindacale del territorio.

⁸⁴ Nel corso dell'approfondimento di campo, diversi intervistati hanno descritto il territorio (in particolare quella del ragusano) come un'area che si distinguerebbe per il forte senso civico. Su alcuni indicatori che stanno diventando popolari nella misurazione della *civicness*/capitale sociale (come la presenza di donatori e donazioni di sangue) la provincia di Ragusa mostrerebbe livelli relativamente elevati (si veda R. Cartocci, *Le mappe del tesoro*, 2007).

⁸⁵ L'aeroporto di Comiso pur completato non era, infatti, ancora operativo a fine 2010, formalmente a causa di un conflitto tra società di gestione, Comune e Stato in ordine alla responsabilità per gli oneri di copertura del servizio di sicurezza antincendio e del controllo dei voli. Successivamente, nel corso del 2011, grazie a un intervento di copertura finanziaria garantito dalla Regione le procedure per la consegna della struttura alla società di gestione si sarebbero riavviate e nell'estate è stato annunciato l'inizio della fase operativa per settembre, ma da molte parti si sono avanzati dubbi in relazione alla data effettiva di avvio di funzionamento della struttura.

⁸⁶ Ad esempio le città di Siracusa e Ragusa mostrano una dotazione di autobus per abitante che è tra le più basse nelle città capoluogo italiane (si veda Istat - Indicatori ambientali urbani).

⁸⁷ Seppure in lieve miglioramento, nell'area della provincia di Ragusa (ma non in quella di Siracusa), le percentuali di raccolta differenziata dei rifiuti urbani sono ancora molto basse (dati aggiornati al 2008). Tali valori costituiscono un dato importante anche per misurare la qualità dello sforzo organizzativo delle istituzioni locali. Piuttosto carente è anche lo stato dell'informazione rilevante per cittadini e visitatori diffusa sui siti web delle istituzioni locali.

⁸⁸ Gli aspetti di protagonismo municipale rimangono rilevanti e soprattutto la provincia di Ragusa è considerata una realtà policentrica. Tuttavia, qualche osservatore attento ha sostenuto che non è per nulla chiaro che oggi tale aspetto co-

stituisca un vantaggio per l'area, rimanendo questo visibile soprattutto in forme di quasi rivalità tra i Comuni del territorio spesso su questioni molto specifiche e che fanno perdere di vista l'esigenza di maggiore azione coordinata sugli interessi rilevanti per il complesso delle popolazioni locali. "In prospettiva il municipalismo potrebbe essere più un freno che una risorsa" Intervista n. 6, luglio 2010, testimone privilegiato/ studioso.

⁸⁹ Questo è il giudizio che si ritrova nelle pubblicazioni delle principali organizzazioni internazionali che si occupano di alimentazione, cfr. FAO/WHO *Expert Report on Diet, Nutrition and the Prevention of Chronic Diseases*, 2003.

⁹⁰ I dati si riferiscono alla produzione europea degli ortaggi calcolata su 23 Paesi della UE per cui sono disponibili i dati Eurostat sulla produzione raccolta per gli anni 2006, 2007 e 2008 (non sono disponibili dati per l'Irlanda, la Svezia, il Portogallo e la Repubblica Ceca). Nella media del periodo i dati Eurostat riportano una produzione totale di ortaggi pari a 57,6 milioni di tonnellate, di cui 13,5 milioni per l'Italia. Si veda Eurostat, *Agriculture Data Base*, ed. 2010.

⁹¹ Vedi capitolo I, par. 3.

⁹² In dati di dettaglio relativi all'anno 2006 per la Sicilia, il settore della lavorazione della frutta e degli ortaggi (1.524 addetti) rappresentava solo il 5,5 per cento degli addetti dell'agroindustria (27.652 addetti). Le quantità di prodotto orticolo destinato all'industria sono modeste.

⁹³ Nell'ambito della commercializzazione degli ortaggi, si distingue in base al differente grado di lavorazione che questi prodotti possono subire. Pertanto, la loro denominazione varia secondo un criterio di classificazione di tipo tecnico-commerciale che definisce: *I gamma* i prodotti freschi; *II gamma* i prodotti appertizzati, cioè i prodotti in scatola; *III gamma* i prodotti surgelati; *IV gamma* i prodotti freschi pronti all'uso; *V gamma* i prodotti precotti non surgelati. (S. Bacarella e G. Timpanaro, *Analisi della produzione e del mercato dei prodotti di IV gamma in Italia* – CORERAS, 2007).

⁹⁴ Più specificamente, "con il termine IV gamma si indicano le preparazioni alimentari pronte all'uso da parte dei consumatori; tali prodotti sono a base di ortofrutticoli freschi mondati delle parti non utilizzabili, tagliati, lavati, asciugati, imballati in buste o vaschette di plastica e infine venduti in banco refrigerato. Da qualche anno il comparto della IV gamma rappresenta un'interessante opportunità nel sistema agro-alimentare, in particolare nelle fasi a monte della filiera. Per gli agricoltori, difatti, costituisce un fattore di diversificazione e valorizzazione della gamma di prodotti offerti che permette di recuperare valore aggiunto rispetto alla componente a valle. Inoltre, in generale, ne beneficia anche il tessuto socio-economico delle zone di produzione, con l'incremento del numero di aziende, di occupati e di fornitori di beni e servizi". (L. Baldi e D. Casati, *Un distretto della IV gamma? Il comparto che vende tempo libero* – Agriregionieuropa, marzo 2009).

⁹⁵ Si tratta tra l'altro di un numero limitato di imprese che hanno sviluppato una propria capacità di marketing. Per un approfondimento su quest'aspetto si veda A. Bacarella, *Orientarsi al marketing aiuta l'ortofrutticoltura siciliana*, supplemento a L'informatore agrario, 27/2006.

⁹⁶ È del 2008 il riconoscimento ufficiale da parte della Regione Siciliana, nell'ambito della normativa regionale sui Distretti Produttivi, del "distretto orticolo del Sud-Est della Sicilia" originariamente incentrato sulla provincia di Ragusa. Alla zona del distretto si sono poi aggiunte anche aree limitrofe che interessano un territorio piuttosto vasto, tanto che l'area territoriale del Distretto Produttivo riconosciuto si estende oggi attraverso le province di Ragusa, Siracusa, Agrigento e Caltanissetta. Dopo la sua costituzione, anche sperando in finanziamenti regionali dedicati, il distretto ha anche avviato un nuovo patto per lo sviluppo distrettuale finalizzato, tra l'altro, all'omogeneizzazione della qualità delle produzioni e alla realizzazione di servizi comuni.

⁹⁷ Il rilievo di quest'aspetto è peraltro riconosciuto da alcuni attori imprenditori, anche se talora per lamentarsene in considerazione dell'incremento dei costi del lavoro che la presenza diffusa del sindacato ha comportato nell'area anche per il lavoro agricolo.

⁹⁸ Il tema delle serre è diventato rilevante e anche oggetto di conflitto nei piani paesaggistici di tutte le zone dell'area. Il dibattito locale in argomento è molto concentrato, infatti, nella discussione su quali siano i migliori compromessi tra necessità di tutela del settore agricolo (che porta ad argomentare che le serre in plastica non possano che essere considerate un aspetto ormai caratteristico del territorio) e urgente valorizzazione a fini turistici del paesaggio (che, almeno, si pone come principale obiettivo quello di limitarne l'ulteriore estensione).

⁹⁹ Benché la serra non sia un'innovazione recente nelle coltivazioni agricole, per molto tempo è stata quasi esclusivamente utilizzata per coltivare fiori e ortaggi in aree a clima poco favorevole. "Tale configurazione resta sostanzialmente immutata fino agli inizi degli anni '60, allorquando si determinano alcune condizioni che hanno portato ad una riarticolazione profonda relativamente ai criteri di costruzione, all'ubicazione ed alla destinazione della serra. Il più significativo impulso a tale esito è stato dato dalla disponibilità di materiali plastici, in laminati flessibili o rigidi di limitato spessore, dotati di una soddisfacente trasparenza alle radiazioni luminose e pertanto utilizzabili per la copertura in sostituzione del tradizionale vetro. La flessibilità e la leggerezza di tali materiali hanno reso a loro volta possibile l'adozione

di strutture diverse da quelle in ferro. Nascono così e si diffondono rapidamente apprestamenti di protezione che talvolta rispecchiano la linearità della forma della classica serra in ferro e vetro e talvolta se ne discostano per la possibilità di adattare il sottile foglio di plastica a superfici non piane. Le strutture che è possibile realizzare non sempre sono comparabili per efficienza e funzionalità alla serra in ferro e vetro; il loro costo più modesto ne rende tuttavia possibile l'impiego per anticipare i cicli colturali di molte specie anche ortive e per conseguire produzioni extrastagionali la cui richiesta nel frattempo è notevolmente accresciuta in conseguenza del migliorato tenore di vita. Il raggiungimento di tale obiettivo risulta tanto più facile quanto più le condizioni sono di per sé favorevoli. Al concetto di serra quale strumento per creare condizioni ambientali sostanzialmente diverse da quelle esterne si affianca quindi il concetto di serra quale strumento per rendere più idonee ai fini della precocità e delle rese, mediante il condizionamento assicurato dai materiali di copertura o da apporti energetici di modesta entità, condizioni ambientali di per sé favorevoli." Il testo è adattato dall' *Enciclopedia agraria italiana*-REDA.

¹⁰⁰ Nell'area gli uffici SOAT sono numerosi e attivi: hanno contatti diretti con gli operatori e svolgono un ruolo promozionale, di disseminazione di informazione sulle tecniche (il personale è largamente composto da agronomi) e di assistenza all'utilizzo delle agevolazioni. Dalle interviste che abbiamo condotto con tre diversi responsabili di SOAT è emerso che la loro conoscenza delle dinamiche del settore e del territorio è molto profonda.

¹⁰¹ Il Mercato ortofrutticolo di Vittoria inaugurato l'8 marzo del 1986, costruito per iniziativa del Comune con finanziamenti della Regione siciliana, è sorto per la valorizzazione dei prodotti orticoli in serra della cd. fascia "trasformata" (dall'originaria coltivazione della vite) che va da Ispica a Licata.

¹⁰² È importante registrare la particolare fragilità in termini di rendimenti e di controllo della commercializzazione non tanto del fresco, ma del fresco allo stato sfuso, cioè non prima lavorato per il confezionamento per il consumatore. Questa debolezza è dell'intero comparto orticolo regionale: "La gran parte della produzione orticola, infatti, viene commercializzata allo stato fresco e sfuso, dato che la parte confezionata per il consumatore finale si stima attorno al 13% e la parte trasformata in prodotti piuttosto tradizionali si stima invece attorno all'8%." A. Bacarella, *Orientarsi al marketing aiuta l'ortofrutticoltura siciliana*, supplemento a L'informatore agrario, 27/2006.

¹⁰³ Alcune vicende di infiltrazione criminale nel mercato ortofrutticolo di Vittoria, che con ogni probabilità erano in corso da tempo, sono più recentemente venute alla luce a seguito di importanti operazioni di repressione nel 2009 e nel 2010. Un'importante inchiesta della DDA di Napoli ha documentato una rilevante presenza di controllo mafioso-camorristico delle merci orticole in uscita dal mercato di Vittoria verso quello di Fondi (notoriamente inquinato dalla presenza dei clan camorristici dell'area di Caserta) con un'alleanza perversa tra organizzazione mafiosa del trasporto merci con base nel catanese e ricevimento delle merci sul continente da parte di commercianti legati alla camorra del casertano. In realtà il fenomeno era noto ed era stato già oggetto d'inchieste di stampa locale e nazionale (si veda ad esempio l'inchiesta giornalistica: *La mafia è servita*. L'Espresso, 21 maggio 2009). Poiché quello che accade nelle dinamiche interne al mercato ortofrutticolo all'ingrosso, e poi nella destinazione delle merci acquisite dai compratori, non rimane nel controllo dei produttori locali, non sorprende che tutti i nostri intervistati si siano mostrati molto restii a discutere con noi di queste vicende. Anche chi è chiaramente estraneo ai fatti oggetto d'indagine nutre il timore che il rilievo mediatico delle inchieste possa pregiudicare l'immagine dell'agricoltura dell'area. Questi timori non sono del tutto infondati. Le inchieste, infatti, non contengono elementi statistici in grado di far apprezzare quanta parte della produzione dell'area sia stata effettivamente coinvolta nei traffici illegali e le notizie diffuse dai media possono certamente aver dato l'impressione che l'intero mondo della produzione locale ne fosse, in modo diretto o indiretto, contaminato. Poiché, come evidenziato sia dalle inchieste della magistratura sia da quelle condotte dal giornalismo investigativo, gli effetti del controllo criminale sulle merci orticole non si limitano all'estrazione di rendite dai produttori, ma sfociano in un innalzamento dei prezzi e anche in un abbassamento della qualità del prodotto, spesso sottoposto a trasporto di durata eccessiva e ingiustificata (si veda A. Bolzoni, *Il pomodorino nelle mani delle mafie*, La Repubblica 4 giugno 2010) anche il consumatore ne risulta fortemente danneggiato con conseguenze di caduta di immagine e di apprezzamento che non possono non estendersi anche alla parte sana della produzione. Peraltro, benché la materia sia delicata, non sembra ragionevole che a salire sul banco degli imputati siano le inchieste — i cui rilanci imprecisi sui media hanno dato luogo a forti comprensibili reazioni da parte di quanti se ne sentono ingiustamente lesi (si veda da ultimo la reazione del Consorzio del pomodorino IGP di Pachino ad una indubbiamente fuorviante trasmissione televisiva con un comunicato stampa, *Un vergognoso esempio di disinformazione*, diffuso dalla press room del Consorzio il 7 febbraio 2011) — quanto piuttosto le forme di tolleranza all'illegalità all'interno dei mercati all'ingrosso e dentro la filiera che chiamano in gioco la debolezza, o forse l'isolamento, di alcune istituzioni locali. Certamente le vicende criminose, per essersi protratte così a lungo, non sembrano essere state contrastate in modo soddisfacente dagli amministratori che, alla luce di quanto emerso, non potevano non essere consapevoli dei perversi meccanismi in atto.

¹⁰⁴ Il sostegno finanziario agli agricoltori da parte della politica agricola comune dell'UE arriva dal 2000 per due canali. Il primo (oggi nei nuovi assetti validi per il ciclo d'intervento 2007-2013, denominato primo pilastro) prevede sostegno al settore agricolo in senso stretto, sia attraverso lo strumento dei pagamenti diretti (sostegni al reddito), sia attraverso misure a sostegno del mercato nei diversi settori agricoli. Nel secondo (denominato sviluppo rurale, secondo pilastro) gli obiettivi del sostegno riguardano più il territorio, e il supporto agli operatori del settore avviene all'interno di obiettivi formalmente più integrati nel contesto in cui essi operano e sulla base di proposte progettuali. In pratica, tuttavia, per

molti aspetti i due ambiti che pure hanno formalmente strumenti diversi si sovrappongono. Nel ciclo 2000-2006, il Fondo FEOGA ha operato per quello che oggi sarebbe il secondo pilastro, in parte in autonomia (con programmi ad hoc: i PSR) e in parte, preponderante, all'interno dei programmi plurifondo dei fondi strutturali (POR 2000-2006). Nel ciclo di intervento 2007-2013, la struttura dei fondi è stata trasformata e semplificata con un fondo FEAGA dedicato al primo pilastro (pagamenti diretti e misure per il mercato) e un secondo fondo FEASR dedicato al secondo pilastro (sviluppo rurale e competitività).

¹⁰⁵ Le grandi scelte della politica di settore si realizzano nella struttura regionale che è oggettivamente 'altrove'. Inoltre, lo strumentario d'intervento è complesso nell'architettura. Anche gli operatori importanti, ad esempio, hanno idee piuttosto vaghe su come sono davvero organizzati gli strumenti della politica di settore al di là di quelli che li hanno coinvolti direttamente perché incrociati attraverso la richiesta di finanziamenti.

¹⁰⁶ Molti attori parlano dell'industria della trasformazione come di un luogo dove il prodotto si massifica e perde di sapore, anche perché probabilmente hanno in mente soprattutto II e III gamma, cioè scatolame e surgelati. Effettivamente, soprattutto nel caso dei surgelati, il prodotto di base necessario non richiede la qualità (e i relativi costi) che le imprese dell'area, specializzate nel fresco, sono abituate a ottenere.

¹⁰⁷ Le Organizzazioni di Produttori (OP), diffuse a partire dal 2004, hanno lo scopo principale di migliorare la commercializzazione della produzione agricola e zootecnica dei produttori aderenti, in particolare attraverso le seguenti attività: programmazione della produzione (dal punto di vista quantitativo e qualitativo); concentrazione dell'offerta e commercializzazione diretta della produzione dei soci; partecipazione alla gestione delle crisi di mercato; riduzione dei costi di produzione e stabilizzazione dei prezzi all'origine; promozione di tecniche di produzione rispettose dell'ambiente e del benessere degli animali e dei processi di rintracciabilità alimentare; adozione di tecnologie innovative e realizzazione di interventi di logistica; accesso a nuovi mercati.

¹⁰⁸ In considerazione dell'assenza di aziende importanti che operano nell'area, abbiamo intervistato un imprenditore della IV gamma di medie dimensioni che opera nel catanese, peraltro acquistando quasi totalmente fuori regione la materia prima per la difficoltà di instaurare rapporti commerciali stabili e compatibili con le esigenze di certificazione con i produttori locali. L'intervistato ci ha spiegato le difficoltà di entrare oggi in questi mercati, ma ci ha anche, invece, confermato la sinergia indispensabile di competenze sul prodotto fresco e le grandi opportunità che si aprirebbero nel trattare una materia prima locale, opportunità certamente presenti nella regione e che si sono anche a un certo punto presentate in concreto nella sua storia imprenditoriale. Ci ha raccontato che in passato è stato avvicinato per seguire un investimento importante per un impianto di IV gamma, da collocarsi in un'area industriale nel Sud della regione, ma che dopo aver valutato le condizioni complessive si è tirato indietro: “.. come si fa, in un'area dove non c'è niente in termini di servizi, in mezzo al nulla?”. [Intervista n. 12, settembre 2010, imprenditore della IV gamma]

¹⁰⁹ Cfr. Fondazione Res (2010), *Remare controcorrente. Imprese e territori dell'innovazione in Sicilia*, a cura di P.F. Asso e C. Trigilia, Roma, Donzelli.

¹¹⁰ Molti ritengono che la vocazione agricola del Mezzogiorno, estesa sull'intero territorio, abbia dato rendimenti migliori nel lungo periodo laddove nel rapporto tra agricoltori e terra maggiori erano gli ambiti di autonomia dei primi. La varietà dei contratti agrari è stata ampia per secoli: al lato estremo e più povero si trovano forme di bracciantato semplice, in cui il contadino, talora inurbato, è un bassissimo salariato a giornata; al lato più favorevole i contratti cosiddetti di enfiteusi (o di fitto perenne, una forma nota sin dal diritto romano) che rappresentavano una forma semiproprietaria. La grande diversità dei contratti agrari in Sicilia in epoca immediatamente post-unitaria è documentata efficacemente dalla nota indagine di Franchetti e Sonnino (La Sicilia nel 1876, volume II, i contadini). Nell'area che era all'epoca delle vigne, sia in quella che oggi è ancora così (il marsalese-trapanese), sia in quella che è invece adesso la cd. area trasformata dall'espianto delle vigne (la provincia di Siracusa), non pochi erano gli agricoltori il cui rapporto con la terra era regolato in modo tale da poter beneficiare in modo soddisfacente del proprio sforzo di lavoro e di innovazione.

¹¹¹ L'opinione comune è che i fondi pubblici siano stati usati soprattutto non per sostenere le imprese nel mercato, ma per consentire la sopravvivenza di soggetti incapaci di produzioni di eccellenza ed economicamente sostenibili.

¹¹² Nel caso del vino, sussiste una qualche confusione nell'organizzazione di rappresentanza del settore: alcune imprese sono rappresentate da associazioni del comparto agricolo, altre dall'industria, altre dalla piccola industria. Le imprese sono quindi disperse tra le varie associazioni di rappresentanza senza mai riuscire a raggrupparsi in un numero significativo e fare sentire la propria voce. Una risposta a questo problema voleva essere Assovin che però si è connotata, molto bene, principalmente come strumento aggregativo volto alla messa in atto di strategie e strumenti promozionali, e non come un gruppo di pressione. La situazione non è migliore nel caso dell'orticolo.

¹¹³ L'IRVV, soprattutto nella fase della presidenza Planeta.

¹¹⁴ Le SOAT del Sud-est (uffici periferici dell'assessorato all'agricoltura che hanno compiti di promozione e assistenza tecnica) sono tutt'oggi molto attive nei confronti degli attori agricoli, soprattutto i piccoli.

¹¹⁵ Si tratta di fondi in parte regionali, in parte nazionali, in parte provenienti dai programmi comunitari di sviluppo rurale e in parte dalle misure OCM della PAC.

¹¹⁶ Intervista Nord-Ovest, n.15, ottobre 2010, testimone privilegiato, funzionario dell'amministrazione regionale.

¹¹⁷ Il focus principale di questo sforzo sarebbero le filiere dinamiche del vitivinicolo, dell'olio e dell'ortofrutta. Misure specifiche sarebbero pertanto indirizzate a facilitare i contatti delle aziende con i mercati (partecipazione a fiere, workshop, etc.) e a favorire con incentivazione progetti di promozione la commercializzazione e la conoscenza da parte dei consumatori dei prodotti di qualità (certificati come tali).

¹¹⁸ In parte ciò avviene probabilmente anche attraverso un'autoselezione degli aspiranti ai benefici che non partecipano a iniziative che sono formulate già in partenza per favorire strutture già organizzate. Ad esempio si può richiamare il caso del bando per la promozione del vino sui mercati esteri il cui esito definitivo ha visto premiate sostanzialmente realtà già più organizzate (cfr. capitolo II).

¹¹⁹ Ad esempio, benché nelle interviste i funzionari dell'amministrazione abbiano molto citato l'importanza delle misure di promozione dei prodotti di qualità, va segnalato che queste misure, oltre alle problematiche descritte nel testo, hanno finanziamenti molto limitati all'interno del PSR regionale per il 2007-2013 (cfr. <http://www.psr Sicilia.it/Allegati/SintesiMisure>). La quota preponderante dei finanziamenti rimane quella dedicata a premi di pagamento diretto e agli incentivi all'ammodernamento delle imprese agricole.

¹²⁰ Si possono richiamare gli esiti della recente iniziativa regionale segnalata originariamente come soprattutto diretta a promuovere l'accorpamento delle cantine sociali allo scopo di ridurre il numero rafforzandone la struttura aziendale (avviata nell'estate 2010 e conclusasi a fine anno). Nella realtà - anche perché nei fatti l'iniziativa non si limitava a promuovere i più ambiziosi progetti di fusione, ma sosteneva anche altre modalità di aggregazione - i progetti di accorpamento vero e proprio finanziati sono stati pochissimi (2) e la maggior parte delle risorse disponibili ha premiato un progetto sì ampio per il numero di soggetti coinvolti, ma che non prevede un accorpamento definitivo, bensì una più limitata intesa per la condivisione di una linea di imbottigliamento e commercializzazione a marchio comune (tipologia di progetto comunque prevista come ammissibile).

¹²¹ Dati Osservatorio Vitivinicolo Regionale IRVV, 2010.

¹²² Alcamo; Delia Nivolelli; Erice; Marsala; Moscato-Passito di Pantelleria e Pantelleria; Salaparuta.

¹²³ IGT Camarro; Salemi; Valle Belice; Sicilia.

¹²⁴ DOCG Cerasuolo di Vittoria

¹²⁵ DOC Etna e Vittoria.

¹²⁶ Assovini si presenta come "un'associazione di produttori senza fini di lucro che costituisce l'espressione unitaria dei soggetti imprenditoriali e professionali che svolgono attività economiche nel settore vitivinicolo siciliano, sia in via primaria che sussidiaria, e rappresenta le imprese vitivinicole associate impegnate nella competizione di mercato". Tratto dal sito web dell'associazione Assovini <http://www.assovinisicilia.it/index.php>

¹²⁷ Il percorso che ha portato alla creazione della DOCG è stato molto lungo: il primo disciplinare della DOC è del 1973; già nel 1989 nasce il consorzio di tutela del Cerasuolo di Vittoria dalla collaborazione di quattro aziende al quale nel 2000, anno in cui si è iniziato a lavorare per l'istituzione della DOCG, appartengono già circa 30 soggetti. Infine, si arriva nel 2005 al riconoscimento DOCG con un disciplinare molto restrittivo e due tipi di produzione, il cerasuolo e il cerasuolo classico.

¹²⁸ Le Strade del Vino sono percorsi segnalati e pubblicizzati con appositi cartelli, lungo i quali insistono valori naturali, culturali e ambientali, vigneti e cantine di aziende agricole singole o associate aperte al pubblico; esse costituiscono strumento attraverso il quale i territori vinicoli e le relative produzioni possono essere divulgati, commercializzati e fruiti in forma di offerta turistica. (art.2 legge n.268 del 27 luglio 1999). Le strade del vino non sono affatto una peculiarità italiana che le ha normate in epoca relativamente recente rifacendosi a modelli affermati in tutto il mondo.

¹²⁹ La scarsa chiarezza della relazione tra mondo produttivo e politica risulta per esempio evidente dalle vicende dei distretti produttivi. Seppure nel caso dei distretti produttivi dell'agroalimentare, vi sono certamente stati forse anche equivoci iniziali rispetto alle effettive possibilità di convogliare risorse finanziarie pubbliche con modalità preferenziali per il loro affermarsi come soggetto collettivo, è comunque sorprendente che, dopo aver indotto processi faticosi e costosi di aggregazione in entità riconosciute, questi soggetti siano poi stati scarsamente considerati nel disegno degli interventi di sostegno.